

MCG



N.264 - MAGGIO 2021 - MENSILE | EPT - Via P. Meloni, 11 - 37138 VERONA | www.ept.it | ept@ept.it



HYUNDAI POWER PRODUCTS

ONE BATTERY A WORLD OF **TOOLS**

Hyundai Power Products è distribuito in esclusiva in Italia da Vinco srl

SCOPRI LA NOSTRA LINEA "ONE POWER" DI PRODOTTI A BATTERIA 20V E 40 V



MAIL: INFO@VINCOASTI.IT

www.vincoasti.com

TELEFONO: 0141-35.12.84



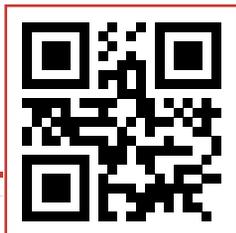
Leonardo Inverter

ZBG 2000 iE

L'energia inverter in un **CLICK**



Scarica la brochure:



NEW OPTIONAL
Radiocomando
Wireless Start/Stop





KR

100% MADE IN ITALY



5 anni
di garanzia
KOHLER
sul motore

**PRETENDI
LE MASSIME
PRESTAZIONI !!!**

KR

**Alta professionalità
e qualità Made in Italy**

KOHLER[®]
IN POWER. SINCE 1920.



Tel. 035.787.774
export@marinasystems.it
commerciale@marinasystems.it
www.marinasystems.it

Problemi e soluzioni. Non poteva essere una primavera serena. Non poteva essere una stagione in cui tutto filasse liscio. Impossibile, ma la faccia del giardinaggio è quella giusta. Con tante richieste, tanta adrenalina, l'entusiasmo che mancava da un po'. Tutto rientrato? Non del tutto, meglio andarci cauti. Nella filiera non tutti i passaggi sono alla velocità auspicata, ma il bilancio continua ad essere parecchio positivo. Segnali di luce, di ripresa, di zone più gialle che rosse, di un'Italia più viva, di un verde lì a far da garante. A ricordare a tutti che anche nei momenti bui quell'angolo di casa all'aria aperta è diventato più importante di quanto già non fosse. Sospira lo specialista, con l'affanno perché continua a correre a destra e a sinistra ma anche perché tutto non funziona ancora fino in fondo come dovrebbe. Dazio quasi inevitabile da pagare di un fermo che ha toccato il mondo intero, di paure comuni, di dubbi continui. Ancora una volta il rivenditore s'è mostrato orgoglioso e paziente, attento e passionale. Mentre fredda, cuore caldo e idee lucide. È cambiato il mercato? Fino a un certo punto. Gli spostamenti d'accordo, meno gente in negozio anche. I valori di una volta però sono sempre lì, a proteggere certe tradizioni e a riallacciare presente e passato. C'è chi ha deciso in questo lungo periodo di abbracciare la leva online e di potenziare i social, di cercare vie parallele e di adeguarsi al quadro che cambia. Tutto perfetto, senza però dimenticare quel che è stato. Quel percorso fatto di gesti anche genuini di cui s'è tanto sentita la mancanza in un mondo sempre più freddo e già parecchio digitale anche prima del covid. Elastico il punto vendita, come doveva essere. Com'è stato. Come sarà quando tutto tornerà ad essere più o meno normale. Perché di necessità s'è fatta virtù, sotto molti punti di vista. Capendo che in fondo si può anche lavorare in altro modo, che alla vecchia maniera è bellissimo ma che anche così non è poi così male. Basta che i conti tornino. E che la mission non cambi mai.



EPT

Editrice Periodici Tecnici sas

Direttore Responsabile
Dino Bellomi

Direzione, Redazione, Amministrazione
Via Pietro Meloni, 11 - 37138 Verona
Tel. +39 348 3908541
www.ept.it - E-mail: ept@ept.it
Pec: ept@pec.it

Direttore Editoriale
Elisabetta Bellomi (*e.bellomi@ept.it*)

Redazione
Alessandro De Pietro (*a.depietro@ept.it*)

Per AssoGreen
Alessandro Fontana
Roberto Dose

Impaginazione
Studio MG

Pubblicità e Sviluppo

EPT
Tel. +39 348 3908541
www.ept.it - E-mail: ept@ept.it

Stampa
UNIDEA Srl - Via Casette, 31
37024 Santa Maria di Negrar (VR)

Socio effettivo

ANES ASSOCIAZIONE NAZIONALE EDITORIA DI SETTORE

Registrazione presso il Tribunale di Verona
n° 1019 del 28/10/1991. ROC N° 1867

Gli articoli e le inserzioni pubblicitarie pubblicate su MG Marketing Giardinaggio sono sotto la responsabilità degli autori e degli inserzionisti. Tutti i diritti riservati. Ogni riproduzione è vietata se non autorizzata espressamente per iscritto dall'Editore.

Abbonamento 1 anno (9 numeri) Italia più spese di spedizione € 42 (IVA assolta dall'Editore).

INFORMATIVA

Sia che la rivista sia pervenuta in abbonamento o in omaggio, si rende noto che i dati in nostro possesso sono impiegati nel pieno rispetto del Regolamento Europeo 679/2016 (c.d. "GDPR"). L'interessato potrà avvalersi dei diritti previsti dalla suddetta legge. In conformità a quanto disposto, si comunica che presso la nostra sede di Verona, via Meloni 11, esiste una banca dati ad uso redazionale. Gli interessati potranno esercitare i diritti previsti (consultare, modificare o cancellare i dati) contattandoci al tel 348.3908541 o scrivendo a ept@ept.it



ATTREZZATURE PROFESSIONALI A BATTERIA
PER IL GIARDINAGGIO

GREEN

PROMOZIONI GREEN 2021

SCOPRI LE NUOVE PROMOZIONI PELLENC PER LE ATTREZZATURE PROFESSIONALI
A BATTERIA DA GIARDINAGGIO PRESSO I NOSTRI RIVENDITORI AUTORIZZATI

PELLENC



pellencitalia.com | info@pellencitalia.com

Località Pian dell'Olmino, 82/2 53034 Colle Val d'Elsa (SI) - Tel. 0577 904416

HYUNDAI
ONE BATTERY
A WORLD OF TOOLS
www.vincoasti.com



approfondimento

- 10** Il film di una vita
Ieri, oggi, domani

assogreen

- 8** **Alessandro Fontana**
«Stagione strana,
ma fiducia intatta»

comunicazione

- 26** L'infinito pozzo
della fidelizzazione

dalle aziende

- 22** Power-X-Change,
Einhell accelera
- 28** Doppietta **Ibea**,
rasaerba al top

eventi

- 34** Demo Green,
la storia infinita

federacma

- 42** Assogreen-Unagreen,
l'unione fa la forza

l'opinione

- 50** **Roberto Dose**
«Mesi al top, ma consegne
adesso al rallentatore»

produzione

- 58** Materie prime,
s'accende la spia

professionisti

- 36** **Riccardo Dal Fiume**
«Il prato ideale? Alla Casa Bianca»

punto vendita

- 48** «Lo specialista?
In primis tollerante»

ricerca

- 32** Aiuti, lo scatto
di Aosta e Gorizia

rilevazioni

- 40** Vendite online,
il 2020 è d'oro

rivenditori

- 24** **Domenico Oliva**
«Serve prudenza,
ma ormai ci siamo»
- 30** **Carlo Montefiore**
«Voglia di verde, con la batteria»

rubriche

- 44** News
- 52** Vetrina

59 Tuttomercato



**Rendi il tuo giardino
più bello di quello
del vicino.**

www.active-srl.com

«STAGIONE STRANA, MA FIDUCIA INTATTA»

di Alessandro Fontana
presidente di Assogreen

Stagione anomala. Lo sapevamo, giorno dopo giorno ne stiamo avendo conferme sempre più marcate. I tempi li conosciamo tutti: si comincia a marzo e fino a metà maggio si fa anche l'80% del lavoro. Adesso no, adesso è un'altra storia. Diciamoci la verità: non stiamo lavorando come si dovrebbe. Ma non solo per una questione di difficoltà economiche, pur evidenti e preventivate. L'erba è rimasta a lungo indietro, di piogge se ne sono viste poche. E la gente per tanto tempo è stata chiusa in casa, senza troppe possibilità di muoversi. Non sapevo che cliente avrei rivisto, dopo così tanto tempo. La questione vera però, prima di tutto, è che il cliente non l'abbiamo neppure trovato finora. Almeno per un bel periodo è stato così. Non è un contesto semplicissimo, compresi i ritardi nella consegna delle macchine che restano un fattore di cui tener sempre

«Il clima all'inizio non ci ha aiutato fino in fondo, il cliente però ha esitato troppo. Gran lavoro con le macchine agricole grazie alla 4.0. Anche i prodotti da giardino dovrebbero beneficiare di certe detrazioni, ci riuscissimo ne avremmo dei vantaggi notevoli. Ci abbiamo già provato, continueremo a farlo. Silenzio per ora, eppure l'importanza del verde è sotto gli occhi di tutti»



conto per avere un quadro chiaro fino in fondo. Non bastasse il mercato che fa fatica a partire, ci mancavano solo questi ritardi. Per carità, il problema è globale. Non solo nostro, è il mondo che va a rilento. Non possiamo pensare di essere noi l'eccezione, perché siamo davvero tutti sulla stessa barca. L'anno scorso la reazione è stata diversa, tutti in effetti si sono buttati nel giardinaggio. Era la boccata d'aria fresca quando tutti dovevano restare a casa. Era l'unico spiraglio in un corridoio buio. Era l'ancora di salvezza per chi poteva stare fuori senza affollare le strade.

Non mi aspettavo allora tutto questo fervore così come non mi aspettavo effettivamente ora queste difficoltà. Preventivabili, ma un conto è immaginarle ed uno vederle coi propri occhi quotidianamente, ad una ad una. Restiamo fiduciosi, ci mancherebbe, la gente continuerà ad acquistare anche semplicemente perché l'erba continuerà a crescere. In questo periodo però mi



sono fatto un'idea, vedendo soprattutto chiusa la filiera del food a cui non si dà lavoro da un anno e mezzo. È una fetta importante, ma se loro non hanno i soldi per pagare le bollette non possono averne per comprare un tosaerba. Non vedo benissimo i prossimi mesi, il quadro non è certo florido. Anche perché il clima non è che sia stato così d'aiuto, motivo in più per cui i nodi potrebbero venire al pettine. Per fortuna stiamo facendo un gran lavoro con la 4.0, la sezione agricola è andata molto bene. Anche chi non aveva questa gran necessità di cambiare riuscendo a recuperare il 60% la macchina l'ha comunque sostituita. E qui apro un altro argomento. Scontato per certi versi, a cui continuiamo a tenere molto. Se riuscissimo un giorno a portare in detrazione anche i nostri prodotti sicuramente avremo dei vantaggi sensibili. La verità è che non è facile per capire a chi comanda le nostre problematiche. Abbiamo iniziato già due anni fa a mandare le varie richieste, attraverso anche l'opera di Confcommercio, ma siamo ancora in alto mare. Eppure il verde è una parte sostanziosa del nostro vivere comune, porta un sacco di benefici, permette di muoversi e di star bene con il proprio corpo, abbellisce gli spazi esterni, crea un beneficio dietro l'altro. Finora la nostra voce è conitata poco, ma noi andiamo avanti. Dobbiamo. Per il bene di tutto il settore, del nostro futuro, di chi nel garden continua ad investire e a credere. Viaggiamo su due binari. Uno ancorato al presente, alle necessità di questo periodo e al desiderio di rimetterci a marciare alla solita velocità. Quella suggerita dalle premesse,

non confermata fino in fondo dai fatti. Anche se il verde piace, è al centro della scena nelle intenzioni dei consumatori. Fra il voler fare una cosa e farla davvero però un po' ce ne passa. Ed in questo momento certe frizioni potevamo anche attendercele. Confidiamo che tutto passi, ma ci vorrà un po'.

Al rivenditore continuo a ripetere quel che ho sempre detto, il solito teorema di una consulenza il più specialistica possibile che si elevi dal resto della grande distribuzione. Com'è sempre stato, adesso ancor di più. Durante la chiusura abbiamo compreso una volta di più il peso specifico del giardino, il rifugio che è diventato in quei mesi, la forza che è riuscito a trasmettere, il valore aggiunto che s'è rivelato settimana dopo settimana. Il 2021, al di là delle speranze, sapevamo che non sarebbe stato un anno facile. Eravamo consci, una volta scesi in campo, che avremmo trovato un avversario probabilmente più forte di noi. Ma mai quanto la nostra capacità di reagire.

Quel che faremo ancora una volta, con tutte le nostre forze. Come abbiamo sempre fatto. Un po' di stagione ce la siamo lasciata alle spalle, ma negli ultimi anni abbiamo capito come non ci sia più come un tempo un preciso arco temporale entro cui non si va.

Ormai non c'è limite, magari a maggior ragione sarà così stavolta. Ora che il mondo sta, seppur faticosamente, tornando alla normalità. Certe abitudini non s'arrestano, neanche in un periodo così complesso. Bisogna solo aspettare, avere qualche assist dal meteo, proseguire sulla strada che abbiamo sempre percorso.

Anni di ricerca, di cura dei dettagli, di lavoro duro. Tutto ancora perfettamente attuale, fra macchine modernissime e vincenti. Tutti tasselli di un unico grande mosaico. Più attuale e fresco che mai

IL FILM DI UNA VITA IERI, OGGI, DOMANI

Viaggio senza fine. Passato e presente, col futuro dietro l'angolo. Altri grandi marchi a rispolverare la linea del tempo, a guardarsi orgogliosamente indietro. A raccontarsi con le loro idee trasformate in punti fermi del mercato. Migliorate strada facendo, nei minimi particolari. Prima pionieri, adesso modernissimi attori. Con la continuità al primo posto.

LA CARICA DEI CENTOMILA. «La scocca Silver/Highline è stata un punto di svolta nel mondo del tosaerba. Lanciata sul mercato nel 2007», riavvolge il nastro Luca Corbetta, marketing e pro-

duct manager di **Al-Ko Garden & Home**, «si è subito fatta conoscere come una vera innovazione tecnologica nel campo dei tosaerba. Da allora è stata una continua evoluzione su questo prodotto. Il rivoluzionario sistema "Highline" ha fatto scuola e le caratteristiche di taglio/raccolta sono le migliori sul mercato. Al suo debutto la macchina Silver Comfort 520 BR ha venduto nella sola Europa più di centomila pezzi con un unico modello. Oltre all'evoluzione tecnologica ce n'è stata anche una stilistica per il design. Unico ed inconfondibile. Da allora, oltre al mantenimento dell'alta qualità tedesca, anche la ricerca della bellezza nella forma e nell'abbinamento dei colori è diven-



tato un punto fermo nello sviluppo dei prodotti. È stata una delle prime macchine ad essere prodotta con le ruote XXL che garantiscono movimenti fluidi e regolari anche su prati dissestati. Il manico si inserisce direttamente nella parte posteriore della macchina fornendo un effettivo smorzante delle vibrazioni verso l'operatore. Questo ha garantito e continua a garantire un elevato comfort di utilizzo. Il modello Silver Comfort 520 BR ha segnato un cambiamento epocale nel mondo dei tosaerba».

RADICI PROFONDE. Nella lunga storia di **Gardena** una traccia profonda l'hanno lasciata i raccordi. Quello rapido consente un collegamento facile e comodo all'estremità del tubo. Per rilasciarlo è sufficiente tirare. Il raccordo rapido è indicato per tubi da 13 (1/2") e 15 mm (5/8"). Il tubo può essere facilmente collegato al rubinetto. Per Power Grip ghiera di forma speciale per una tenuta perfetta e un montaggio senza problemi, impugnatura in plastica morbida scanalata per la massima maneggevolezza, facilità di sostituzione degli accessori per irrigazione. Anello in gomma per una maggiore protezione. Ottime prestazioni, affidabilità e innovazione continua. Con garanzia di cinque anni. E grazie ai prodotti Original Gardena System tutto si collega perfettamente dall'inizio alla fine senza la perdita di una sola goccia d'acqua.

LA SCINTILLA. «Certamente in un percorso di oltre 65 anni dalla nascita dell'azienda, dal 1953 fino al 1957 come Officine Pinza, dal cognome del fondatore e attuale famiglia proprietaria, di prodotti che hanno fatto la sua storia ce ne sarebbero diversi. Ma dovendone citare due», la scelta di Stefano Grilli, responsabile commerciale e marketing di **Grillo**, «prendo quelli legati alla mia esperienza diretta in Grillo, partita nel 1993, ormai quasi trent'anni fa, relativi al mondo del giardinaggio e della manutenzione di aree verdi. La prima sicuramente, la definirei il capostipite, è quella che ci ha aperto ufficialmente la strada al mondo del garden, e con la quale ci siamo costruiti l'esperienza e la conoscenza, con grandi sacrifici, dedizione e caparbia. Una macchina che ha permesso di mettere le basi sulle quali abbiamo passo dopo passo, anno dopo anno, costruito la Grillo di oggi. Trattasi del trattore rasaerba zero turn Bee, Bly!, nome certamente da tutti definito "bizzarro" per una macchina di questo

tipo ma appositamente coniato dal nostro fondatore Benito Pinza, che seguì personalmente il progetto. Un uomo con una mente molto creativa ed originale che in questo appellativo aveva visto l'originalità e le peculiarità della macchina, purtroppo scomparso poco dopo il suo lancio, quindi non ha potuto vederne l'evoluzione e l'importanza che ha avuto nella vita di Grillo. Erano i primi Anni Novanta quando fu presentata la prima serie, sicuramente innovativa per il mercato italiano ed europeo in genere. Ne esisteva solo una simile di origine americana, ma poco conosciuta e diffusa nei nostri mercati».

COLONNA PORTANTE. «La prima in assoluto è la Spider 18.90, senza dubbio alcuno. Il perché è presto detto: è stata una piattaforma aerea», sottolinea Francesca Mora, dell'ufficio marketing di **Platform Basket**, «che ha riscontrato, e tuttora riscontra, un enorme successo di mercato ed è la "capostipite" della attuale gamma spider, la riflessione fondante per lo sviluppo della nostra linea dedicata a piattaforme aeree semoventi cingolate. Ciò che ci ha contraddistinto fin dall'inizio della nostra attività è stata la capacità di realizzare prodotti che per soluzioni tecniche e costruttive si differenziassero dai prodotti esistenti. Abbiamo con attenzione ascoltato ed imparato dagli utiliz-





zatori quelle che devono essere le caratteristiche di un prodotto che si deve rivolgere ad un vasto pubblico con esigenze diverse.

Spider 18.90 nasce quindi nell'ottica di fornire una risposta all'esigenza di un mezzo con cui operare agevolmente e in totale sicurezza, anche nel campo del giardinaggio. È una piattaforma aerea cingolata in grado di raggiungere i 18 metri di altezza lavorativa. È stata recentemente presentata nella nuova versione PRO, quindi con migliorato diagramma di lavoro e netta riduzione di vibrazioni e rumore. Il modello è studiato per soluzioni di funzionamento in ogni ambiente grazie alle molteplici possibilità di motorizzazione. Ha un'ottima versatilità di utilizzo grazie al Jib, che consente due grandi vantaggi: lo sbraccio superiore e la precisione di posizionamento del cestello. Spider 18.90 è robusta, stabile ed affidabile, grazie ai suoi componenti di qualità, ed

è protetta dagli urti, quindi ottima per la potatura, in tutte le parti esposte attraverso apposite protezioni metalliche. Grazie ai comandi idraulici proporzionali multifunzione di estrema precisione è estremamente semplice nell'utilizzo».

LO SMART GARDENING. «Nel 2013», racconta Luca Corbetta di **Al-Ko**, «viene presentata la nuova gamma di trattorini Premium. E le cospicue vendite a partire dal 2014 ne decretano subito il successo. La visione automobilistica del prodotto che ha ispirato e guidato il progetto fin dall'inizio ha permesso di ottenere un mezzo tecnologicamente avanzato, estremamente confortevole e particolarmente stabile durante il lavoro. Un prodotto capace di affrontare lavori particolarmente impegnativi ma che contemporaneamente assicura all'operatore un altissimo comfort di guida e delle eccellenti prestazioni di lavoro. Una posizione di guida ergonomica in cui l'operatore è subito messo a proprio agio. Il taglio dell'erba si trasforma così in un piacevole divertimento. La svolta, cominciata proprio nel 2013, è tuttora in corso e riserverà ulteriori sorprese per il 2022 quando i prodotti verranno integrati con interessanti evoluzioni digitali che tragheranno questi trattorini nello "smart Gardening" per essere sempre connessi e al passo dei tempi».

NASTRO RIAVVOLTO. È del 1985 la primissima centralina prodotta da **Gardena**, coi modelli diventati la prima direttrice poi seguita dalla casa tedesca fino alle più recenti soluzioni. Come smart Water Control che assicura un'irrigazione affidabile delle piante nella vita quotidiana e



Blue Bird

agile e maneggevole
su erba e sterpaglie



NOVITÀ 2021
**IMPUGNATURA
GIREVOLE**

DECESPUGLIATORE A RUOTE **FLO PRO SPEED 7HO**

Motore Honda GCVx200 - 4 tempi
Cilindrata 201 cc
Coppia (Nm) 12.7 Nm/2500 rpm
Sistema di taglio con filo nylon
(applicazione lama optional)
Marce 3 in avanti
Ruote in lega
Impugnatura girevole



OPTIONAL
Applicazione lama su slitta

Fabbrica motori dal 1978

Blue Bird

Industries

www.bluebirdind.com - info@bluebirdind.com



A P P R O F O N D I M E N T O



quando non si è in casa. Con la collaudata tecnologia delle valvole ad assicurare un collegamento sicuro tra lo smart Water Control, la rete idrica e i raccordi. È sufficiente premere un pulsante per avere una panoramica su intensità del segnale, durata della batteria e stati di irrigazione attivi tramite i LED posti sul dispositivo. In caso di necessità, è possibile avviare immediatamente l'irrigazione premendo direttamente il pulsante una seconda volta.

EVOLUZIONE CONTINUA. «Bee,Bly!», continua Stefano Grilli di **Grillo**, «si rivolgeva ad un mercato professionale, o privato di medio/alto livello, presentando alcune innovative caratteristiche, praticamente sconosciute fino a quel momento nel mercato di riferimento. La guida a leve,

prerogativa dello zero turn, oggi conosciuta e capita, ma in quei tempi di non facile comprensione. Era considerata una macchina senza volante. “Ma come si fa a guidare? Bisogna essere specialisti”, ci si chiedeva allora. Il sistema di taglio e raccolta con lame controrotanti e carico centrale integrato, fino a quel momento riservato ai piccoli trattorini per uso domestico, nei quali erano più i problemi di erba che non si caricava o intoppava i canali, dei veri vantaggi in termini di ingombro ed efficienza sottolineati dalla nostra novità. Quindi ci siamo da subito trovati nell'esigenza di far conoscere, capire e provare direttamente sul campo le nostre soluzioni contenute nel Bee,Fly! Chiaramente la strada è stata parecchio in salita. Non sarei sincero se affermassi che tutto è stato facile ma la nostra attenzione al mercato e al cliente, la conoscenza specifica di questo settore che ricercata giorno dopo giorno l'ascoltare e rispondere in modo veloce alle varie necessità ed indicazioni dei nostri collaboratori e soprattutto l'aver potuto contare su una rete di distribuzione che insieme a noi ha creduto in tale nuovo percorso fra rivenditori e importatori hanno contribuito ad una crescita specializzata che ha permesso di costruire un nuovo settore di interesse all'interno del programma di produzione Grillo, che fino a quel momento aveva operato unicamente nel campo della meccanizzazione agricola di monoassi motocoltivatori, motofalciatrici e motozappe, oltre qualche trattore e motoagricola, quest'ultimi abbandonati con il crescere del nuovo settore garden. Da tali primi passi, anno dopo anno, abbiamo studiato, progettato e realizzato svariati modelli che ci hanno portato ad avere oggi una gamma di macchine, nel settore del taglio erba, composto da sette modelli con raccolta integrata più tre senza raccolta. Una proposta che copre la richiesta del privato esigente, fino ai più alti livelli della manutenzione professionale».

COMPATTEZZA AL POTERE. «Altri due “best sellers” nel campo del giardinaggio», evidenzia Francesca Mora di **Platform Basket**, «sono Spider 27.14 e Spider 13.80. La prima è stata presentata proprio in occasione del decennale della nostra azienda, in occasione dell'inaugurazione dei nuovi stabilimenti. E' una piattaforma aerea articolata telescopica dotata di doppio pantografo, con scavalco a 10 metri di altezza, in grado di raggiungere i 27 metri di altezza lavorativa, con un peso totale di solo 5000 kg. Consente uno



LA POTENZA PER AFFRONTARE QUALSIASI PRATO.



ZERO
EMISSION

CHALLENGE
20/25
PER UN FUTURO PIÙ PULITO,
PIÙ SILENZIOSO, PIÙ SICURO

PIENA DI INNOVAZIONI RIVOLUZIONARIE E DI POTENZA PARI ALLA BENZINA, LA PREMIATA GAMMA DI TOSAERBA È STATA STUDIATA PER AFFRONTARE PRATI DI OGNI DIMENSIONE. CON MODELLI TRAZIONATI E A SPINTA, IN POLIPROPILENE O ACCIAIO ED UNA GAMMA CON VARIE CAPACITÀ DI TAGLIO TRA CUI SCEGLIERE, C'È UN TOSAERBA ADATTO QUALUNQUE SIA LO SPAZIO DA TAGLIARE.

E GRAZIE AL NOSTRO ESCLUSIVO SISTEMA A BATTERIA ARC LITHIUM DA 56V, CON LA SUA IMPRESSIONANTE AUTONOMIA E TEMPI DI RICARICA LEADER DEL SETTORE, ADESSO HAI LA POTENZA PER COPRIRE DA 300 A 1650 MQ DI TERRENO CON UNA SOLA RICARICA SENZA INTERRUZIONI.

**IN OMAGGIO* UN DECESPUGLIATORE
QUANDO ACQUISTI UN TOSAERBA
SEMOVENTE EGO LM2021E-SP o LM2135E-SP**

DEL VALORE DI 149,00€



BRUMAR®

Distributore Esclusivo per l'Italia
Località Valgera 110/B - Asti - ITALY
www.brumargp.it

Per maggiori informazioni visita egopowerplus.it o chiama **0141-232900**
Dal lunedì al venerdì dalle 8:00 alle 12:30 e dalle 14:00 alle 17:30

*Un decespugliatore a filo ST1300E-S EGO Power+ gratis, disponibile per ogni acquisto di un tosaerba LM2021E-SP o LM2135E-SP EGO Power+ semovente presso i rivenditori autorizzati che partecipano all'iniziativa, nel periodo 15/03/2021 - 30/06/2021. Le offerte sono soggette alla disponibilità dei prodotti e fino ad esaurimento scorte. Termini e condizioni applicabili. Per ulteriori dettagli, visita il sito www.egopowerplus.it

EGO™
POWER BEYOND BELIEF™



sbraccio con un operatore al lavoro nella navicella (136 kg) fino a 14,4 metri, mentre con 230 kg nel cestello lo sbraccio arriva fino a 12,7 metri. È possibile richiedere come dotazione opzionale un organo intercambiabile per poter sollevare in sicurezza carichi pesanti fino a 250 kg: con pochi passaggi e in un paio di minuti è quindi possibile trasformare la piattaforma articolata in un apparecchio di sollevamento. Spider 27.14 è una piattaforma estremamente compatta che, una volta richiusa, necessita di solo 88 cm di larghezza, permettendone così il passaggio anche per la porta di una normale abitazione. Completamente automatica in stabilizzazione, gestisce in modo automatico lo sbraccio laterale sui 360° gradi a seconda del carico in navicella e della modalità di stabilizzazione. Spider 27.14 è quindi una piattaforma estremamente performante, concepita per rispondere ad un'esigenza di mercato che richiede mezzi compatti e in grado di garantire ottime prestazioni».

PRESENTE E FUTURO.

«Nel 2012 inizia la produzione dei Robot tosaerba che proietta **Al-Ko**», sottolinea Luca Corbetta, «nella moderna cura del prato. Progettato in Germania e prodotto in Austria come i trattorini e i tosaerba Highline, anche questo prodotto rappresenta un altro importante passo verso

il futuro. Design accattivante e moderno con un nome fuori dal comune: Robolinho. Al-Ko, sempre attenta all'innovazione ed al futuro, non è stata la prima a presentare il robot ma ha compreso subito che il futuro della cura del prato fosse inevitabilmente diretta sull'automazione del taglio dell'erba. Per questo motivo ha investito molto nella ricerca e sviluppo di un proprio prodotto continuando ancora oggi a percorrere quella strada. Robolinho è stato progettato per essere sicuro, silenzioso, facile da installare e programmare. Attualmente siamo alla terza generazione di robot che coprono superfici di taglio fino a 2.000 mq e che possono essere integrati nella domotica tramite una semplice connessione WiFi ed alle App Al-Ko InTouch e IFTTT».

CERCHIO CHIUSO. Strategici nel percorso di **Gardena** anche i robot, col primo modello R40Li del 2013, munito di lame estremamente affilate ed una tecnologia basata sul principio del taglio casuale per un lavoro uniforme senza striature. Strumento versatile che si adatta a giardini di varie forme e dimensioni, dai più piccoli e semplici, a quelli più grandi e complessi. Munito inoltre di pulsante "Stop" per arrestarlo agevolmente in caso di necessità ed è stato predisposto un ampio spazio tra la scocca e le lame per evitare qualsiasi infortunio. L'ultimo passo, recentissimo, è stata l'introduzione di Sileno minimo. Uno dei più piccoli robot rasaerba di Gardena (52 x 34 x 22 cm), ma senza niente da invidiare agli altri in ter-



RIDER TOSAERBA

METESIA

Full Electric



825

1210



1975

Esclusiva mondiale, per un futuro migliore...

Il primo trattorino tosaerba professionale con raccolta dell'erba al **100% ELETTRICO**. Il trattorino Bahia M2E conserva tutti i vantaggi della famiglia Bahia (comfort, prestazioni, solidità e versatilità) e offre più innovazione, ecologia e risparmio.

Vero veicolo multifunzione utilizzabile tutto l'anno per ogni lavoro di manutenzione e per trasporto e spostamento sempre con la massima discrezione.



I Plus:

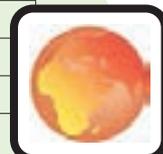
- Efficiente
- Versatile
- Solido e durevole
- Sedile confortevole
- Silenzioso e sicuro
- Manutenzione facile
- Estremamente compatto
- Comandi raggruppati sul cruscotto
- Cesto di raccolta ben integrato
- Capacità di taglio dell'erba più alta
- Taglio Mulching, con Raccolta o a Scarico Laterale

Caratteristiche tecniche :

Modello (l x w x h)**	Bahia/M2E (199,5x82,5x121)
Larghezza di taglio	80 cm
Motore	Elettrico, 1,7 kW per trazione Elettrico, 3,5 kW per taglio
Velocità	Avanti da 0 a 8,5 km/h Retromarcia 0 a 5 km/h
Trasmissione	Elettrica, 3,5 kW
Rendimento teorico (*)	4 000 m ² /h
Capacità cesto	240 L
Peso	330 kg

(*) Secondo le condizioni di taglio (calcolo velocità massima di taglio x larghezza di taglio = rendimento teorico)

(**) l = lunghezza, w = larghezza, h = altezza (in cm)



GW -77%
Il riscaldamento climatico



OD -95%
La distruzione dello strato di ozono



ED -62%
Consumo di energia



SABRE ITALIA

0444 977655

WWW.SABREITALIA.COM



mini di prestazioni. Sileno minimo può essere collegato ad uno smartphone a distanza ravvicinata e utilizzato comodamente tramite l'App Gardena Bluetooth® per iOS e Android. Disponibile in due modelli, per superfici da 250 o 500 metri quadrati, Sileno minimo funziona con una batteria Li-Ion 18V/2,1 Ah, che garantisce un'autonomia di lavoro per ogni ricarica di 65 minuti. Estremamente performante, il robot rasaerba è dotato di disco di taglio con tre lame che permette la larghezza di taglio di 22 cm, l'altezza di taglio da 20 a 50 mm e riesce a fare il suo lavoro anche con pendenze fino a 25%. Completamente automatico, preciso e affidabile, Sileno minimo si prende cura del prato, lasciando i consumatori liberi di dedicarsi ad altre attività. Agile e performante anche nei giorni di pioggia, pesa 6,5 kg e lavora



instancabilmente con il solo scopo di ottenere un prato perfettamente curato. La stazione di ricarica può essere posizionata in giardino in modo flessibile, rendendo l'installazione particolarmente semplice. Inoltre, può essere tenuta all'esterno, anche in inverno.

ALTRO CHE GOKART. «La seconda macchina che ha segnato la nostra storia», prosegue Stefano Grilli di **Grillo**, è certamente il trattore trinciaerba-sfalciatutto Climber, una macchina "strana" come la definivano anche i nostri clienti, rivenditori e distributori quando la presentammo per la prima volta all'EIMA di Bologna del 1999.

Climber probabilmente, anzi certamente, ha anticipato un bisogno latente del mercato, in quanto fino a quel momento non esistevano alternative performanti e sicure per operare in aree rustiche anche molto impegnative con presenza di erba, ma anche arbusti, canne, rovi e in pendenza. Da qui il nome Climber, quindi "arrampicatore", col baricentro molto basso. Un gokart, come veniva definita "simpaticamente" al primo impatto, ma percependo sempre una punta di "sminuente" ironia, con quello "strano" sistema di taglio che veramente in pochi, quasi nessuno, riuscivano a percepirne le qualità operative. Anche per questo uscimmo da questa prima apparizione "statica" del Climber, un poco abbattuti ma non scoraggiati, in quanto consapevoli a seguito di diversi anni di ricerca, studi e prove, quali fossero le caratteristiche e le performances di questa macchina. Così, senza pensarci un attimo, organizzammo un vero servizio di presentazione del prodotto, ancora oggi esistente e molto attivo, che prese il nome di GTS, Grillo Top Service, con l'unica mission di far conoscere le macchine sul campo, nelle varie situazioni ed applicazioni. Partirono così», continua Grilli, «i nostri furgoni GTS con una macchina ciascuno e in affiancamento ai commerciali e area manager, iniziarono un serrato e capillare programma di prove e dimostrazioni, ricercando proprio quelle situazioni più estreme e difficili in cui, come avevamo ben capito, non esistevano ancora soluzioni adeguate, specifiche, efficienti e sicure. Questo in poco tempo ha fatto conoscere ed apprezzare le carat-

Grillo

AGRIGARDEN MACHINES



SIAMO SEMPRE CON VOI!

Per rendere il lavoro più semplice e sicuro
in ogni situazione e per ogni esigenza



Cerca il tuo **Rivenditore Specializzato Grillo** troverai la soluzione giusta per il tuo lavoro.



www.grillospa.it
grillo@grillospa.it

A P P R O F O N D I M E N T O

teristiche del "gokart", il Climber 910. Da quel momento, dopo vent'anni, Grillo propone una gamma, in continua evoluzione, che oggi conta dieci modelli, a due o quattro ruote motrici, che oltre al mondo garden, hanno trovato un'ottima applicazione anche nel settore dello sfalcio agricolo fra uliveti, frutteti, vigne. Inoltre, da queste struttura, impostazione e caratteristiche tecniche, è nata la gamma MD composta da cinque modelli: Climber in versione rasaerba, quindi più dedicati alle situazioni di sfalcio prato con scarico a terra o mulching, sia per utilizzi domestici che altamente professionali, anche questi 2 e 4 WD e adatti anche per forti pendenze e lavori in costa. Questi due casi, legati a due specifiche macchine, oltre ad essere storie di "novità" nella vita di Grillo, sono state vere e proprie esperienze che hanno portato anche ad una evoluzione e crescita del mercato in cui operiamo. La conoscenza di nuove necessità e potenzialità, in qualche modo, ha contribuito a modificare e migliorare l'uso delle macchine, le modalità di lavoro e ad aprire nuovi spazi di interesse per l'intero settore».

POTENZA AD ALTA QUOTA. «Spider 13.80», prosegue Francesca Mora di **Platform Basket**, «è la "piccola" della gamma Spider, quindi della linea produttiva dedicata a piattaforme semoventi cingolate. Spider 13.80 Platform Basket si impone come potente innovazione nel settore in quanto unico modello telescopico con Jib in questo range di piattaforme. Il suo carro cingolato garantisce



assoluta stabilità in traslazione e, al tempo stesso, possibilità di dimensioni ridottissime a carro stretto. Il carro cingolato allargabile offre, inoltre, il vantaggio di aumentare la distanza tra telaio e terreno in condizioni allargate, consentendo, così, di operare agevolmente nello sterrato e superare inclinazioni superiori al 50%. La piattaforma aerea Platform Basket è di facile utilizzo ed è ottima per il noleggio, grazie alla semplice ed intuitiva dotazione di bordo. Le dimensioni ridottissime della piattaforma a "carro stretto" permettono di far passare Spider 13.80 anche attraverso la porta di una abitazione civile. Spider 13.80 è anche disponibile in versione radiocomandata, con radiocomando Scanreco che ne controlla movimenti, e con stabilizzazione automatica. Grazie al radiocomando è possibile controllare in totale sicurezza le operazioni di carico e scarico della piattaforma su rampe. Spider 13.80 è una piattaforma stabile ed al tempo stesso facilmente trasportabile: queste caratteristiche, unitamente ad una compattezza che non ne pregiudica l'utilizzo anche in spazi ridotti, la rendono un ottimo strumento di lavoro per chi si dedica alla potatura, ai lavori di manutenzione, di pittura e a qualsiasi altro lavoro di difficile accesso con normali piattaforme».





**TAGLI
NON RACCOGLI
NON VAI IN DISCARICA**



GRIN®

CAMBIA LA TUA PROSPETTIVA

A fianco dei rivenditori



DEMO DAY

Il **tecnico commerciale GRIN** nel tuo negozio **per una consulenza gratuita** a supporto dei tuoi clienti.



EXPO AREA

La **zona GRIN del tuo negozio** allestita con il supporto del nostro tecnico commerciale.



TEST DRIVE

Provare per credere! Macchine **prova a disposizione** per convincere i tuoi clienti.



Assistenza telefonica gratuita
800.54.38.58

www.mygrin.eu



Con le proposte a batteria sarà più semplice potare, regolare e tagliare rami, erba e arbusti. Due prodotti di ottima qualità in grado di assicurare ottime performance e prestazioni da numeri uno nel fai-da-te in giardino!

FORBICI POWER X-CHANGE, EINHELL ACCELERA

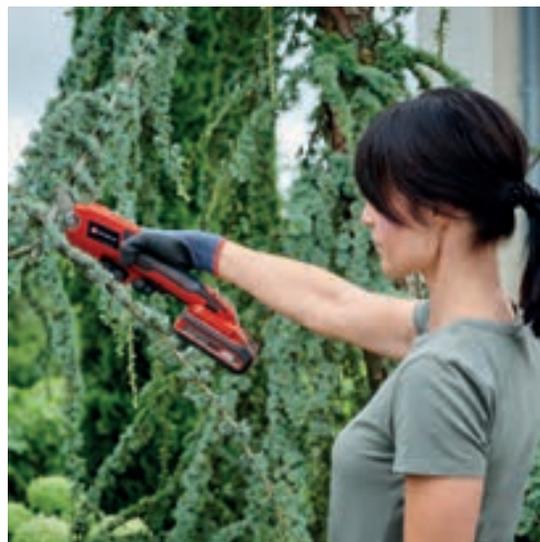
Power X-Change di Einhell è in continua evoluzione, la gamma si amplia e raggiunge entro la fine dell'anno quota 200 prodotti a batteria. Nel mondo è stata da poco raggiunta quota 13 milioni di batterie vendute: infiniti traguardi che testimoniano l'elevato tasso di gradimento dei consumatori per i molteplici plus che garantiscono, primo tra tutti, l'ampia libertà di movimento durante le fasi di lavorazione.

È Primavera e dopo un anno di freddo Inverno, è ora di potare e regolare piante e cespugli nei nostri spazi verdi. Tra le proposte a batteria Power X-Change, Einhell consiglia le **Forbici per potatura a batteria GE-LS 18 Li-Solo** e le **Forbici per erba e cespugli a batteria GE-CG 18/100 Li T-Solo**.

Le **Forbici per potatura GE-LS 18 Li-Solo** sono il perfetto alleato per ogni amante del verde e ideali non solo per i lavori di manutenzione ordinaria, ma anche per applicazioni più impegnative. Possono sostituire in piena tranquillità la sega da potatura a mano e le normali cesoie da giardino, garantendo prestazioni e risultati ottimali. E' possibile, infatti, tagliare rami fino a 28 mm di spessore grazie alle sue lame bypass progettate per prestazioni di taglio efficienti. E' un prodotto estremamente sicuro in quanto è dotato di un interruttore scorrevole On/Off che attiva o disattiva le lame, da una robusta copertura in plastica e da un interruttore di sicurezza integrato. Per rendere il lavoro pratico e confortevole, la forbice per potatura a batteria è fornita

di una clip da cintura che permette il trasporto in piena libertà, persino quando si opera in alto sugli alberi, e da una maniglia ergonomica con Softgrip che offre la piena comodità durante le lavorazioni.

In caso di pulizia e potatura di cespugli, arbusti ed erba, le **forbici a batteria GE-CG 18/100 Li T-Solo** della gamma Power X-Change sono indispensabili per i lavori in giardino. Leggerezza, silenziosità e versatilità le rendono la soluzione perfetta per cimentarsi nei lavori "green" di fai da te come potare, modellare e diradare arbusti ed alberi. Per ogni applicazione c'è una lama specifica: per il taglio dell'erba, perfetta anche per tagliare i bordi del prato (100 mm) e per le siepi con lame al laser e diamantate. Oltre a garantire ottime performance, le forbici a batteria GE-CG 18/100 Li T-Solo di Einhell offrono un'esperienza di lavoro caratterizzata da praticità ed ergonomia. Vantano infatti un'impugnatura morbida, una presa perfetta ed una prolunga telescopica con regolazione di inclinazione a cinque livelli. Il loro funzionamento è garantito con una batteria Power X-Change agli Ioni di Litio da 18 V.



DAI NUOVA ENERGIA ALLE TUE PASSIONI.

Solo con la nuova pompa autoadescante a batteria AQUINNA di Einhell, sarai libero di prenderti cura del tuo giardino quando e dove vuoi, grazie al suo innovativo sistema a batteria ricaricabile. Scoprilo ora.



POWER X-CHANGE

«SERVE PRUDENZA, MA ORMAI CI SIAMO»

Mai fermi un attimo. Sempre con le maniche rimboccate, sempre a correre. Da mattina a sera, giorno e notte. La missione di una vita. Specie adesso. L'azienda F.Ili Oliva è specializzata nella vendita e riparazione di macchine e attrezzature per giardino e l'industria boschiva. Da sempre la sua missione è stata quella di offrire alla clientela prodotti e servizi di alta qualità e garantire ricambi e assistenza nel tempo. F.Ili Oliva, sulla scena da più di cinquant'anni, ha sempre puntato sulla qualità e sul servizio, per questo offriamo marchi di primaria importanza e cerchiamo di offrire alla nostra clientela il miglior rapporto qualità/prezzo presente sul mercato. Più un magazzino fornitissimo di pezzi di ricambio di tutti i marchi trattati. Generazioni al lavoro, catena alimentata adesso da Domenico che si occupa in primis di officina e del segmento a batteria, Giuseppe alla parte prettamente commerciale e Mauro che ad Atripalda, nell'avellinese, segue in particolare l'altro negozio Zanchi Foresta & Giardino. Dieci dipendenti nel quartier generale



F.Ili Oliva, storico punto vendita dell'alto casertano, ha viaggiato veloce «soprattutto con la piccola agricoltura, ma anche con le riparazioni di macchine da giardino. Per professionisti ma anche per privati. È la nostra missione, da sempre. Avanti così. Il cliente? È cambiato, adesso va ancor più di fretta»

di Teano, provincia di Caserta, compresi quattro operai addetti all'officina e due segretarie. Sempre al lavoro, fra agricoltura e giardinaggio. Domenico Oliva trova dieci minuti in una delle tante frenetiche mattine di fine maggio. Il tempo di un caffè.

Oliva, la fotografia del momento?

«Stiamo lavorando molto soprattutto con le riparazioni fra motoseghe, decespugliatori, trattorini ed





attrezzature a batteria. Stiamo sistemando le macchine, di ogni tipo. C'è tanto da fare, comprese le vendite. E la batteria sta andando forte».

Il mercato delle macchine?

«Al confronto con gli altri anni qualcosa ci manca. Fra la fine di febbraio, marzo ed aprile di solito un certo numero di macchine le avevamo già vendute. Adesso è un po' diverso, ma potevamo anche metterlo in preventivo. Non possiamo lamentarci, ma il periodo certo non è facile. Non lo è per nessuno».

L'agricoltura come procede?

«Non abbiamo i grandi trattori, il nostro target è soprattutto la piccola agricoltura dove di lavoro ce n'è tanto. Anche operazioni di potatura e legatura delle viti, i vari trattamenti, la potatura anche degli uliveti. Maggio poi è mese di ciliegie».

Il territorio vi apre tante porte...

«Nell'alto casertano abbracciamo il mare e la montagna. C'è tanta frutta, ci sono tanti ortaggi, ci sono le serre. Ci sono i kiwi, le nocciole, gli uliveti. La panoramica è ampia. E noi da decenni ad accompagnare il lavoro di tutti».

Il vostro cliente?

«Soprattutto i manutentori, tutti quelli che poi prendono i vari appalti comunali. Ma ci sono anche i giardinieri privati. Piccoli e medi. C'è anche una bella fetta di hobbisti, non solo di professionisti».

Come ha ritrovato il cliente?

«Credevo che dopo tutto questo tempo sarebbe diventato più paziente, invece sono diventati più nervosi. Vanno tutti di fretta, vorrebbero gli attrezzi subito e invece non si può. Li capisco anche, considerata la situazione e che molti sono stati costretti

a lungo a rimanere a casa. Facciamo sempre di tutto per soddisfarli nel migliore dei modi, come abbiamo d'altronde sempre fatto».

Il vostro atteggiamento adesso qual è?

«Restiamo sempre sul chi va là. Quindi cauti. Veniamo da un periodo particolarissimo ma non tutto ci siamo lasciati alle spalle. Siamo fiduciosi, speriamo in bene. Ma certo non possiamo essere euforici».

La vostra reazione al primo lockdown?

«Sensazione particolarissima. In officina non c'era nessuno, attorno a noi solo silenzio. Grazie all'agricoltura abbiamo continuato a lavorare. Soprattutto con le motoseghe, ma non solo. Abbiamo prima di tutto smaltito quel che avevamo all'interno del punto vendita. La filiera agricola però ha continuato ad andare avanti. E noi al seguito. Rimanendo sempre equilibrati, sempre ponderando ogni decisione».

Cambi in corsa?

«Abbiamo potenziato il canale online, aumentando le vendite. D'altronde la gente non poteva muoversi di casa. Ed era giusto che noi facessimo qualcosa per accorciare certe distanze. Per i privati, per i giardinieri, per tutti».

Il dietro le quinte di quel periodo?

«Siamo andati oltre il nostro lavoro. C'era bisogno anche di noi, così abbiamo cercato di dare una mano a chi ne aveva davvero bisogno. Quindi alla Protezione Civile, alla Croce Rossa. Il nostro contributo crediamo di averlo dato. Continuando a pensare al bene dell'azienda e dei nostri clienti ma anche a sostenere la comunità».



La ricerca di nuovi clienti è solo il primo passo di un processo a quel punto necessariamente da alimentare di continuo con leve chiare e l'obiettivo di far durare il rapporto sempre più a lungo. In tanti modi

L'INFINITO POZZO DELLA FIDELIZZAZIONE

Molte aziende si concentrano principalmente sul trovare nuovi acquirenti. Questo ha senso nel momento in cui devono creare una base di clienti su cui costruire il loro futuro. Ma, una volta che iniziano a crescere, dovranno anche sviluppare strategie di fidelizzazione. E questo aspetto viene spesso trascurato. L'acquisizione di un nuovo cliente può essere fino a cinque volte più costosa rispetto alla riconversione di un cliente di ritorno. Questo vuol dire che, sul lungo periodo, fidelizzare i clienti è un'azione fondamentale per massimizzare i profitti.

TAEDA

Le giuste tecniche di fidelizzazione del cliente aiutano a creare relazioni più durature. E, a loro volta:

- incrementano il valore di ogni singolo cliente;
- semplificano l'acquisizione di nuovi clienti;
- accrescono la brand awareness;
- aumentano i profitti.

Insomma, c'è poco da fare: i clienti fedeli raccomandano un'azienda ad altri, restano più a lungo e spendono di più. Come creare una relazione di fiducia così forte?

Servizio clienti eccellente, privo di qualsiasi attrito

Poche cose influiscono negativamente sulla fidelizzazione dei clienti come un servizio clienti scadente. A prescindere dalla dimensione dell'azienda e dal settore, uno scarso impegno nell'assistenza clienti ne rallenterà la crescita.

Esistono infiniti modi per migliorare il servizio: si inizia costruendo una cultura aziendale incentrata sulla cura dei clienti, per creare ambienti di lavoro positivi in cui i collaboratori sono i primi a sentirsi valorizzati e coinvolti nel raggiungimento degli obiettivi.

Un processo di onboarding entusiasmante

A seconda di ciò che vendiamo, il processo di onboarding dei clienti può includere: una



sequenza di e-mail, l'accesso a un'area web con video tutorial e articoli di approfondimento. Oppure, l'offerta di servizi dedicati e limitati a un certo periodo di tempo. Tutto quello che può educare il cliente, migliorarne l'esperienza e aiutarlo a vincere le proprie sfide, attraverso l'uso dei servizi o prodotti, contribuisce a fortificare la relazione.

Crea una community e fidelizza attraverso programmi fedeltà personalizzati

In alcuni settori, creare una community e offrire alle persone un luogo di aggregazione virtuale può essere determinante. I clienti possono "respirare" i valori condivisi con l'azienda, trovare assistenza e altre persone che condividono le stesse necessità o passioni. Sentono di appartenere a un gruppo esclusivo e, con l'accesso a promozioni speciali sui prodotti, formazione continua e tanto altro saranno felici di iscriversi.

Ogni cliente con cui si interagisce ha le proprie necessità e preoccupazioni. L'arma segreta che moltiplica le opportunità di successo delle strategie di fidelizzazione è la comunicazione empatica: la capacità di metterti nei panni dei committenti e capire cosa stiano provando.

Per creare un approccio empatico con i clienti, possiamo utilizzare una mappa dell'empatia. Uno strumento che offre una visione approfondita di come si sentano (ma non stiamo parlando di un semplice sondaggio): quest'ultimo, per quanto utile, resta un metodo superficiale e freddo.

Invece, una mappa dell'empatia ti consente di suddividere problemi e sensazioni dei clienti in 4 aree chiave, che ti inducono a riflettere, poiché rispondono a domande molto chiare:

- Cosa pensa e prova?
- Chi o cosa influisce sulle sue decisioni?
- Cosa vede?
- Cosa dice e fa?

Offrire tutta la nostra attenzione ai clienti è il primo passo, il più importante da compiere verso l'empatia. Al cliente non interessa ciò che non puoi fare, vuole sapere cosa farai per soddisfare le sue necessità. Sapere come fidelizzare i clienti equivale ad aver capito come pensino e percepiscano i nostri prodotti e servizi. E trovare sempre il modo più efficace per consolidare la relazione con loro. Tutti vogliono essere ascoltati. E i nostri clienti non sono diversi...

LA RISERVA D'ACQUA IN GOCCE PER LE TUE PIANTE



MADE IN ITALY



Idrovita

- annaffia ogni 20 giorni
- riduci il consumo d'acqua
- idrati correttamente le radici
- ideale tutto l'anno
- idoneo per tutti i tipi di piante e fiori
- dura 4 anni nel terreno
- completamente ecologico
- non rilascia sostanze tossiche

 **FERRARI**® group

Tel. + 39.0521.687125 - www.ferrarigroup.com



I modelli 5301SH ed 5301SB alzano ulteriormente l'asticella dell'offerta, con valori aggiunti notevoli e la consueta estrema affidabilità. Per di più senza bisogno di manutenzione. Veri e propri assi sul tavolo del mercato

DOPPIETTA **IBEA**, RASAERBA AL TOP

Novità del 2021 per Ibea sono i nuovi modelli **5301SH** e **5301SB**. Stesso modello con due motorizzazioni diverse, SH la prima, con motore 4 tempi Honda GCV 170-OHC da 166cc mentre la seconda SB, con motore Briggs & Stratton Serie 675exi-OHV 4 tempi da 163 cc. Entrambi i modelli hanno la **scocca in acciaio** l'impugnatura antivibrante e una larghezza di taglio di 53 cm, la regolazione dell'altezza di taglio è facile e intuitiva. Due pomelli ergonomici, uno sull'assale anteriore e uno su quello posteriore, permettono di alzare e abbassare la macchina su 6 differenti posizioni, da un minimo di 24 mm ad un massimo di 76 mm. I pomelli inoltre non agiscono direttamente sulla scocca, rischiando di usurarla, ma su apposite piastre rinforzate. Le **ruote ad alto spessore** con cuscinetti a doppia tenuta e interconnesse tra di loro, sono in robusto materiale plastico, assorbono gli eventuali urti e sono montate ciascuna su una boccola di nylon caricata con bisolfuro per garantire scorrevolezza e **maggior durata nel tempo**.



5301SB

5301SH

In più, non necessita di manutenzione. Su entrambe le scocche, l'impronta delle ruote è all'interno della larghezza della scocca stessa; ciò consente di rifinire più agevolmente in prossimità di bordi, cordoli e muretti. Gli assali sono rinforzati e molto robusti quindi gli eventuali urti vengono assorbiti su tutta la lunghezza dell'assale. Oltre al taglio tradizionale con raccolta o con scarico diretto a terra, le macchine sono equipaggiate **di serie** con il sistema di taglio **mulching**, attivabile con il semplice inserimento dell'apposito tappo aerodinamico nella bocca di scarico dell'erba oppure con scarico laterale mediante l'apertura dello sportello laterale e l'inserimento del deflettore. La caratteristica principale del cesto di raccolta è la praticità, passa agevolmente tra le stegole quindi nessun problema per agganciarlo e sganciarlo dalla scocca: inoltre la sua grande apertura consente uno scarico più facile e veloce. Una volta terminato il lavoro, **pulire il tosaerba non è più un problema**; grazie ad un apposito attacco rapido, è possibile innestare una canna dell'acqua e pulire la macchina a fondo senza alcuna fatica. La pulizia del sotto-scocca è importante per mantenere inalterate le prestazioni della macchina e per evitare la corrosione della scocca soprattutto in configurazione mulching. Le stegole completamente ribaltabili riducono di molto le dimensioni della macchina **facilitando il trasporto e il rimessaggio**, Ibea è subito pronta per il prossimo utilizzo.

Idea: 5301SH

Novità 2021 è il rasaerba 5301SH che monta un motore Honda GCV170-OHC 4Tempi con una cilindrata di 166cc. Con una larghezza di taglio di 53cm e un peso di soli 37kg.



Idea è la serie di tosaerba in acciaio che i vostri vicini invidieranno. Comodo, agile e facile da usare perchè ergonomico ed intuitivo nei comandi, sarà un piacere dedicarsi alla vostra passione facendola diventare un appuntamento piacevole e rilassante.

«VOGLIA DI VERDE, CON LA BATTERIA»

Lo sfondo è la bellissima Orvieto. Dolci colline, tanta storia, turisti da tutto il mondo e tanto verde. Garden Motor è alla terza generazione. Intuizioni, fatica, sudore e un'attività cresciuta nel tempo. «Siamo sempre qui, una linea continua», il parallelo di Carlo Montefiore, titolare e addetto alle vendite insieme a sua cugina Isabella, secondo anello di una catena avviata da papà Ginesio e zio Dante, ora già alimentata dal ventiseienne figlio Riccardo.

Montefiore, il vostro principale mercato?

«Decespugliatori intanto, quelli che vendiamo storicamente prima di rasaerba, trattorini e tutto quel che concerne in taglio dell'erba. Durante l'inverno è piovuto, le condizioni per una buona stagione ci sono tutte. A differenze del Nord Italia dove il decespugliatore serve tendenzialmente per il sottobosco, da noi viene per lo più utilizzato per lo sfalcio. Bene i tosaerba a motore, su tutta la gamma dai 46 ai 53 centimetri di taglio. Anche coi modelli medio-alti. Positivo anche l'andamento del mercato dei trattorini».

I tempi di consegna delle macchine quanto



Garden Motor è incastonato da tre generazioni nella splendida Orvieto, zona collinare turistica ricca di seconde case a 90 chilometri da Roma. Montefiore: «Stagione buona. Dai decespugliatori ai rasaerba, fino ai trattorini. Noi fedeli ad una strada imboccata tanti anni fa. Quella del presente. E del futuro»

sono un problema?

«Ci sono dei ritardi, anche sensibili. Alcuni prodotti richiesti a fine aprile non arriveranno prima di giugno. Il disagio c'è, indubbio, ma noi siamo rivenditori specializzati da sessant'anni ormai. Molto strutturati, con una clientela anche definita, con una certa reputazione e quindi credibilità. Con un rapporto di fiducia reciproca che sarà certamente più forte di qualche inconveniente. Il cliente viene da noi perché essenzialmente si fida, spesso



prende quel che noi gli consigliamo. Abbiamo macchine di prova, andiamo anche sul posto per verificare di persona la superficie da tagliare e il contesto. Il nostro lavoro è profondo, come dev'essere. Abbiamo anche la vendita online, ma siamo nati e saremo sempre rivenditori sul campo».

Sono un problema anche i ricambi?

«I ricambi no, quelli stanno arrivando regolarmente. Il problema è un altro, le macchine hanno ritardi in certi casi anche notevoli».



La squadra di Garden Motor?

«Quindici dipendenti, con due addetti all'officina batteria e tre all'officina termica. Ma anche due agenti rappresentanti. Uno per Viterbo, uno naturalmente per Terni».

Il vostro settore del mercato?

«Il green sta andando molto bene, stiamo registrando un certo volume nelle vendite. La gente è stimolata, ha voglia di vivere il verde e il giardino».

Il quadro del professionista-medio?

«L'area è piena soprattutto di piccoli manutentori, di davvero grandi non ce ne sono. E l'offerta di macchine s'adeguа di conseguenza».

La superficie del punto vendita?

«Novecento metri quadrati di negozio su due piani, più un piazzale esterno di duemila metri. Non ci possiamo certo lamentare».

Il momento più difficile in assoluto durante la pandemia?

«Nei primissimi mesi dello scorso anno, fra marzo e aprile. Quando avevamo i magazzini pieni dopo il solito sostanzioso prestagionale ma la gente bloccata tutta in casa. Dall'estate in avanti però c'è stato un bel recupero».

Il vostro cliente medio?

«Siamo in un territorio collinare, ricco di seconde case ed altre da affittare. Da casello a casello

siamo a novanta chilometri da Roma in una zona prettamente turistica, compresi molti stranieri, con molte ville che hanno bisogno di macchine professionali».

Come si divide la vostra torta delle vendite?

«Direi l'80% del giardino e il resto della piccola agricoltura. Non vendiamo trattori, ma abbiamo fresatrici, trinciaerba, atomizzatori».

Il valore aggiunto?

«Crediamo molto nella batteria. Siamo già ben strutturati, la spingiamo

anche nel settore hobbistico. E nei robot».

Altre leve mosse?

«Facciamo marketing, pubblicità con cartellonistica stradale ma anche molto altro. Come l'esposizione per una settimana di un nostro robot in un centro commerciale. Senza mai star fermi, come dev'essere».

L'idea più illuminante?

«Aver creduto tanti anni fa, grazie ad un'intuizione del babbo, fin da subito al prodotto a batteria. Intravedendo immediatamente quali fossero le opportunità di vendita. Oltre ad aver spostato la sede, passando da quella storica nel centro di Orvieto in periferia, in un immobile molto più grande».

I primi passi con la batteria non devono essere stati semplicissimi...

«Tutt'altro. All'inizio è stato faticoso, parecchio anche. La gente era spaventata per il prezzo alto, ma anche perché il prodotto semplicemente non era conosciuto. Andavamo in giro a farla vedere, a mostrarne i vantaggi, finché il cliente non ha capito che la batteria avrebbe avuto sì un futuro ma s'è pure reso conto di quanto fosse importante già allora. E da lì in avanti è stato tutto un crescendo».



Quattro regioni su tutte, fra Valle d'Aosta, Friuli, Marche e Basilicata, hanno fatto più ricorso al sostegno pubblico. Lazio, Molise e Campania le ultime. Fra le città due in testa, nella top ten anche Trieste e Trento

AIUTI, LO SCATTO DI AOSTA E GORIZIA

cribis

S econdo l'Osservatorio Cribis sugli Aiuti di Stato sono state Valle d'Aosta, Friuli-Venezia Giulia e Marche le regioni dove le imprese in percentuale hanno fatto più ricorso al sostegno pubblico. Commercio, servizi di ristorazione e costruzioni i settori che hanno avuto più fondi. Sono oltre 1.200.000, il 22,5% del totale nazionale, le aziende italiane che lo scorso anno hanno ricevuto aiuti di Stato, per un totale di circa 103 mld di euro. Il 78% sono "Aiuti sotto forma di garanzie statali sui prestiti per garantire l'accesso alla liquidità delle imprese". È quanto emerge dal primo Osservatorio sugli Aiuti di Stato realizzato da Cribis, società del gruppo CRIF specializzata nella business information.

TUTTE IN FILA. L'Osservatorio ha incrociato i dati del Registro Nazionale degli Aiuti di Stato con quelli della banca dati di Cribis, analizzando la tipologia, le dimensioni e i settori delle imprese che, nel periodo fra gennaio 2020 e gennaio 2021, hanno usufruito del sostegno pubblico per fronteg-

giare la crisi dovuta all'emergenza covid. Considerando il numero di imprese che hanno ricevuto aiuti di Stato in rapporto al totale delle aziende attive sul territorio, è la Valle d'Aosta a guidare la classifica regionale, con il 51,6% (6.142 imprese). Seguono Friuli-Venezia Giulia (40%, 37.345 imprese), Marche (34,1%, 51.577) e Basilicata (30,1%, 15.755). Nelle ultime posizioni troviamo Lazio (15,3%, con 87.429 imprese), Molise (16,3%, 4.962) e Campania (16,7%, 82.783). Lombardia, Veneto ed Emilia-Romagna sono le regioni che, in valore assoluto, hanno ricevuto più aiuti di Stato: 23,77 miliardi di euro la Lombardia, quasi il doppio del Veneto (12 mld di euro) e oltre il doppio dell'Emilia-Romagna (10, 93 mld di euro).

PIÙ E MENO. Nella top ten delle province con la più alta percentuale di imprese che hanno ottenuto aiuti di Stato troviamo in testa Aosta (51,6%) che precede Gorizia (42,5%, 3.878 imprese), Udine (40,2%, 18.029), Trieste (39,8%, 6.084) e Pordenone (38,8%, 9.354). Seguono, nell'ordine, Trento (36,5%, 17.362) e quattro province marchigiane: Fermo (34,7%, 6.731), Macerata (34,5%, 11.823), Pesaro (34,4%, 12.241) e Ancona (33,7%, 13.644). Le dieci province le cui imprese hanno fatto meno ricorso agli aiuti concessi dal Governo sono invece Caserta (12,7%, 10.631 aziende), Bolzano (12,8%, 7.101), Roma (14,5%, 64.823), Viterbo (14,6%, 4.965), Rieti (14,7%, 2.069), Benevento (14,8%, 4.556), Nuoro (15,6%, 3.616), Campobasso (15,6%, 3.533), Latina (15,9%, 8.397) e Oristano (15,9%, 2.238).



HYUNDAI

POWER PRODUCTS



Puoi trovare info e schede tecniche dei nostri prodotti sul sito

WWW.VINCOASTI.COM

VINCO E HYUNDAI: UN GRUPPO SOLIDO E VINCENTE

La storica azienda piemontese, partner del marchio Koreano, rappresenta oggi una realtà di primo piano nel mercato dei prodotti per il giardino e per il fai da te. Un sodalizio consolidato fatto di qualità, profondità di gamma, offerte commerciali e servizio post vendita che attraverso una rete di rivenditori e grazie alla presenza nelle più importanti insegne della Grande Distribuzione Organizzata, arriva al grande pubblico privato e professionale con prodotti sempre all'avanguardia, sicuri e affidabili.

MAIL: INFO@VINCOASTI.IT

TELEFONO: 0141-35.12.84

VINCO s.r.l. distribuisce in esclusiva in Italia i marchi
Vinco - Hyundai Power Products - Polar

I mondi della gamma Garden

La presenza di Hyundai nel "GARDEN" comprende prodotti tradizionali con alimentazione a scoppio, tutti di ultima generazione con motori Euro 5 che si avvalgono delle più avanzate innovazioni tecnologiche e costruiti con materiali di ottima qualità. Citiamo ad esempio la gamma di **motoseghe TECHNO** con il corpo in lega di magnesio, leggere e potenti per gli utilizzi più estremi. Completano la gamma i prodotti con motore elettrico, per la cura del "GARDEN" domestico affiancati da oggi da una nuova gamma di prodotti a batteria: **la linea OnePower** con alimentazione 20 e 40 Volt per la cura del giardino e per lavori domestici da eseguire in libertà. Una unica batteria compatibile e intercambiabile con una vasta gamma di utensili permette di svolgere ogni tipo di attività hobbistica e di bricolage. A conferma del continuo lavoro di ricerca e innovazione vogliamo ricordare alcune novità del momento come **il robotino rasaerba ALLRO-AD 500** e la nuova gamma di **spruzzatori manuali e a batteria**.



UTENSILERIA



I mondi del fai da te

L'offerta Hyundai comprende un universo di prodotti per il lavoro, l'officina, il cantiere e il lavoro di tutti i giorni. La scelta è vastissima: **compressori di ultima generazione, lubrificati e silenziosi, generatori di corrente con le gamme Dynamic e Ls**, uniche per caratteristiche, design e funzionalità, una **nuova linea di saldatrici**, generatori da cantiere benzina e diesel e una gamma completa di **aspirasolidi e liquidi** per la casa e l'officina.

I prodotti stagionali

I prodotti stagionali rappresentano la storica identità aziendale di Vinco. Prodotti per tutti i giorni per l'estate e per l'inverno, ventilatori per ogni esigenza con una **gamma ricca di modelli anche di grande portata** per ambienti pubblici e di grandi dimensioni, **stufe e riscaldatori per interno ed esterno** ideali per la stagione invernale.

GARDEN



Vinco e Hyundai: un percorso di espansione e di crescita costante negli ultimi anni fatto di unità del gruppo e grande tradizione, un'azienda gestita da giovani, dinamica, sempre attenta alle richieste del mercato ed al servizio all'utilizzatore.



L'appuntamento è come sempre a Novegro a metà settembre. Solito format, con le prove dirette in campo e le aziende a dettare il ritmo di una due giorni ormai nell'agenda di ogni professionista del verde

DEMO GREEN, LA STORIA INFINITA

Le date sono già sul calendario. Il 17 e il 18 settembre. Stesso posto, il Parco esposizioni di Novegro. Stessa filosofia, quella del confronto e delle prove dirette. Stesso successo del 2020, a guardare le premesse. Già trentacinque aziende iscritte, l'obiettivo di superare le cinquanta dello scorso anno, la macchina organizzativa in moto da tempo. Tante novità, anche una lotteria col codice del biglietto che farà da tagliando. In palio attrezzatura varia, in vetrina soprattutto il mercato del giardinaggio nelle sue sfaccettature più profonde. C'è tanto sul piatto, c'era anche l'idea di un Demo

Green al Sud. Percorso sempre valido, ma slittato al 2022. Si farà anche quella, ma non ora.

SENSO DELL'ANTICIPO. Fece da apripista Demo Green, porta aperta sul mondo del verde quando il mondo era quasi tutto chiuso. La voglia di osare, ma il giusto. Di accelerare, ma senza strafare. Di guardare avanti, con grande forza. L'ultimo affresco è stato notevole. Risultati anche superiori alle attese, tutto in piena sicurezza, stand all'aria aperta e spazi ampi dove liberare le macchine e accendere i paragoni. Misurando pregi e difetti, analizzando tutto l'immaginabile,



parlando fra rivenditori, accendendo lampadine prima spente ma poi finalmente pronte ad illuminare la scena come prima. Quasi come nulla fosse successo. Un grande tuffo nella realtà, quel che ci voleva quand'era facile rinchiudersi in casa spesso considerata l'unica via per uscirne. Proprio lì Demo Green ha fatto l'ulteriore salto, restando ai suoi livelli quando era facile pensare il contrario. Quando tutto era anestetizzato, plastificato, per niente originale. Molto lontano dalla spontaneità del garden, dagli affari spesso fatti a pranzo, delle strette di mano che valgono più di mille contratti e accordi scritti, della semplicità del guardarsi negli occhi. Facce orgogliose in giro. Aziende e specialisti. A metà settembre altro aggiornamento.

STRADA SPIANATA. Demo Green rimarrà fedele al suo format. Dinamico, pratico, essenziale. Bravissimo nel solcare quei corridoi già battuti, a delinearne contorni sempre più marcati, a spiegare tendenze, a ricercare nuove piste vicino a quelle del vicino aeroporto di Linate dove magari come ai bei tempi il rombo degli aerei suggerirà di temporeggiare per farsi ascoltare. Tradizione e innovazione, come nella filosofia delle varie aziende. Continuità prima di tutto, nel pieno rispetto delle norme sanitarie, stavolta con un quadro più sereno rispetto al 2020 quando la convinzione di Demo Green di tirare dritto per la sua strada sembrava quasi un azzardo. Mentre l'Italia e non solo era più cauta, coi dubbi di fondo fuggiti però dal passare dei giorni. Dalla fiducia dimostrata da produttori e distributori, da quei professionisti arrivati anche dalla Sicilia, dalle presenze registrate a Novegro. Tutto tempo condensato, due giorni anche sufficienti a smontare e rimontare le macchine, a scambiarsi contatti e mezze promesse, a rispettare alla fine un patto siglato mesi prima. Quando Cesare Cipolla ha iniziato a tessere la tela, ad intavolare i primi contatti, a costruire il castello secondo un modello già in testa e sperimentato ma che di qualche ritocco aveva bisogno.

PASSO IN AVANTI. Il nuovo Demo Green sarà al solito essenziale ma anche parecchio vispo, concreto ma prendendosi pure qualche concessione. Novegro dirà tante cose, alla fine della stagione e al momento giusto per ragionare a bocce ferme. A muoversi saranno le macchine, senza limiti di spazio, senza freni, fra un approfondimento e l'altro.



Cataloghi in mano e camminate da un'area all'altra. L'anno scorso Demo Green fu una bella spinta, promossa da tutti. Senza troppe controindicazioni, senza esitazione alcuna. Con numeri promettenti, proiezioni interessanti, un mondo verde tutto da approfondire, la certezza di essere più forti del lockdown e della pandemia, di riuscire a guardare avanti con personalità perché quello stava dicendo la realtà. Va avanti Cipolla, ben oltre la metà del cammino con le adesioni delle aziende. Passi svelti e ben calibrati. Il giardinaggio ha voglia di mostrarsi, Demo Green di aprire ancor di più il mercato. Dopo l'estate, a riflettere su quel che è stato e a programmare quel che sarà. In un clima certamente più disteso, con le tensioni del periodo e di mesi non facili ma anche con la consapevolezza che un'ulteriore accelerata può sempre servire. Al di là dei problemi che non si risolveranno certo dall'oggi al domani. Tutta d'un fiato Demo Green, tanto lavoro ancora da sbrigare ma anche una direttrice ormai consolidata nel tempo a rendere tutto più agevole. Insieme al desiderio dei rivenditori e degli operatori del verde di parlarsi davanti ad un caffè o ad una macchina su cui salire per verificarne pregi e difetti, marginalità e potenziali clienti già in testa. Tutto come prima, a grande velocità. Tutto come nel 2020, con quella grande vittoria sul campo ora da replicare. Giusto per ribadire la bontà della formula, giusto lanciare un altro bel messaggio. Il garden c'è, più forte che mai.



«IL PRATO IDEALE? ALLA CASA BIANCA»

Una vita per il prato. Riccardo Dal Fiume è immerso tutti i giorni nel verde. Per professione e per vocazione. Da quindici anni insegnante alla Scuola Agraria del Parco di Monza, un'enciclopedia di una materia che ha sempre amato. «La scintilla c'è sempre stata. Sono un cittadino, fondamentalmente, non sono nato in campagna e non ho parenti che praticano l'attività agricola. È qualcosa di innato. L'ho sempre avvertita la scintilla», assicura Dal Fiume, «in varie fasi della mia vita. Fin da piccolo. Piuttosto che i motorini preferivo gli insetti, piuttosto dei videogiochi preferivo coltivare i bonsai. Poi tutto s'è evoluto con gli studi universitari in Scienze Agrarie a Milano e da lì è diventata una professione».

Una passione innata, diventata col tempo una vera professione. A tuttocampo Riccardo Dal Fiume. «L'offerta in Italia è notevole e di ottima qualità, ma a volte genera confusione. Bene il mulching, così come il robot. A patto di non farlo uscire tutti i giorni per otto ore. Il verde del futuro? Basta non sia sintetico, ma il rischio c'è»

La tesi?

«Fatta nel vivaismo sulla clematide, una pianta rampicante. Trent'anni fa o quasi non c'era quasi niente sul tappeto erboso a livello universitario. La specializzazione me la sono fatta sul campo successivamente alla laurea».

A proposito, la condizione media dei manti erbosi italiani ad oggi?

«lo vedo due livelli. Ce n'è uno di conoscenza, disponibilità di prodotti, attrezzature e soluzioni molto elevato. Dall'altra parte purtroppo c'è un livello di applicazione di cultura del tappeto erboso e di interesse generale dell'opinione pubblica, delle amministrazioni, del privato molto basso. Quel che viene fuori probabilmente è un livello medio, ad essere ottimisti. In questo senso il più grande contributo che c'è stato negli ultimi vent'anni per il miglioramento del tappeto erboso in Italia è stata l'introduzione della festuca arundinacea, una delle specie dominanti nei tappeti erbosi italiani, che si è ambientata molto bene nei nostri contesti e soprattutto sopporta situazioni manutentive molto variabili per





scorciatoia per tornare ai vecchi metodi, tanta gente ancora non capisce e contesta anziché impegnarsi ad essere semplicemente più professionali. Per fare in modo che il tappeto erboso, attraverso sistemi e tecniche che esistono, venga gestito in modo più naturale. Farebbe bene a tutti, in primis all'erba, ma anche a chi ne usufruisce che siano giocatori di calcio piuttosto che bambini».

C'è un suo modello di tappeto erboso? Il meglio del meglio...

«Le dirò, da agronomo pratico

non dire di livello molto basso. È stata proprio lei a mascherare le carenze che si vedono in giro, alzando quindi un pochino il livello medio generale. Importata una ventina d'anni fa e ancora oggi il principale fattore di miglioramento».

Altri due momenti chiave che hanno cambiato il prato?

«Il primo punto di rottura proprio in coincidenza coi miei esordi, fra fine Anni Novanta e gli inizi del Duemila, proprio con l'entrata in scena della festuca arundinacea. Il penultimo è stato l'introduzione del cosiddetto PAN nell'ambito del giardinaggio e quindi anche del tappeto erboso. Ovvero la drastica, per legge, riduzione dell'uso dei fitofarmaci. Questo ha gettato nel panico un'intera categoria, perché si era da sempre molto abituati a farsi aiutare dalla chimica. Quindi il diserbo, il fungicida, l'insetticida. Se ne abbondava e forse se ne eccedeva anche. Dopodiché è arrivata la scure dell'Unione Europea ed a quel punto è il modo di interpretare i tappeti erbosi è cambiato radicalmente. Con molta meno chimica, almeno quella ufficiale, con la necessità di appoggiarsi molto di più, ed io ne sono stato contentissimo, a pratiche agronomiche così come a scelte oculate, ad una progettazione ben fatta, al miglioramento del terreno, a situazioni più naturali che prima non si prendevano in considerazione. Dall'entrata in vigore di questa normativa vedo che si fa ancora molta fatica a fare questo passaggio, si cerca la

devo essere prima di tutto realista. Altrimenti le direi il Parco di Windsor piuttosto che lo stadio del Liverpool ma quelli non sono realistici. Nei miei corsi alla Scuola di Monza io faccio spesso riferimento al prato della Casa Bianca. Lo vediamo spesso quando parlano i vari presidenti o con l'atterraggio dell'elicottero di turno. Quello è un prato molto urbano, molto da giardiniere per intenderci, ma anche quello è un prato per certi punti di vista perfetto. Tagliato molto alto, di festuca arundinacea, con un valore simbolico notevole davanti alla villa della Casa Bianca. Mi piace pensare che sia alla fine un giardiniere come tanti a gestirlo, attraverso però tre o quattro scelte strategiche importanti fra tagli frequenti, per l'appunto molto alto più altri corretti criteri, tanto da far sì che sia bello in ogni condizione. E Washington non è Liverpool quanto





a clima. In Inghilterra sono bravi anche perché c'è un clima che li aiuta tanto. Washington un po' meno, noi ancora meno. Non c'è quell'alternanza pioggia-sole che per il prato è la vita. Da noi invece o piove per un mese o non piove per due. Dico sempre a quei giardinieri che ritengo veramente bravi in Italia che loro sono meglio dei colleghi inglesi perché gestire un prato nelle nostre condizioni climatiche è molto ma molto più complicato che in Inghilterra».

Dove però, a proposito di campi da calcio, i groundsman vengono contesi a suon di sterline...

«Non solo. In Inghilterra oltre ad esserci un mercato di assoluto livello, perché non è gente improvvisata come invece capita da noi, i groundsman sono soprattutto integrati nel club. È questo il passaggio fondamentale. Loro parlano in riunione settimanale con l'allenatore dei portieri, con i dirigenti, con tutti quelli che prendono

decisioni perché è a tutti gli effetti uno del club. Tanti mi dicono: "Riccardo, noi spesso facciamo il lavoro ma poi arriva l'allenatore di turno a cui non importa se abbiamo traseminato la settimana prima il campo di allenamento o gli chiediamo di non giocare in quell'area perché ha avuto dei problemi". C'è un gioco alla distruzione, che poi va a svantaggio della squadra, proprio perché le varie figure interessate non si parlano. Non solo, ma il manutentore nei nostri stadi e nei nostri campi conta come il due di picche. Poi si sveglia la mattina il dirigente di turno, arrabbiato perché il giorno prima la squadra ha perso, dà la colpa al manutentore e lo caccia. Cosa vogliamo ottenere in questo modo? La verità è che una società seria dovrebbe avere assunta una squadra di groundsman. E allora sì che diventerebbe un tutt'uno con gli obiettivi della società».

Com'è cambiato il modo di tagliare?

«L'offerta professionale, semiprofessionale e hobbistica in Italia è notevolissima. Se si vuole, si trova esattamente quel che si cerca. C'è un'offerta veramente vasta e di ottima qualità. Questo forse genera anche un po' di confusione, sia negli operatori professionali che nell'opinione pubblica. Con cosa taglio? Come taglio? Il vecchio concetto per cui il taglio migliore è l'elicoidale è sempre vero, poco praticabile però perché sono macchine costose, complicate da far funzionare e da manutenzionare. Poco pratiche quindi se non in contesti davvero professionali. I sistemi rotativi, ivi compreso il mulching, stanno avendo grande successo pur avendo qualità minori compensate però da una praticità d'uso, una velocità d'uso, una semplicità d'uso estremamente superiori. Il mulching è una delle grandi novità degli ultimi anni, molto interessante in molti contesti del tappeto erboso tipo il residenziale per non parlare del pubblico. Può lavorare bene facendo prati di buona ed anche ottima qualità se ben gestito, grazie a macchine che il lavoro oggi lo fanno in modo strepitoso generando risparmio e migliorandone la fertilità. Qualcuno magari ha fatto galoppare troppo certe informazioni. Non è che non si può più concimare perché si fa mulching. L'ho sentito dire, ma non è proprio così. Sicuramente al terreno si porta tanta sostanza organica, quel di cui il prato ha estremo bisogno. I robot? Da agronomo ero entusiasta dell'arrivo dei robottini, mi sembravano davvero la soluzione di molti problemi di scarsa

frequenza di taglio. Le macchine sono anche migliorate, ma quel che non è migliorato è la conoscenza di come si usano. Questo è il problema. Il prodotto è bellissimo, funzionale, cresciuto, ottimizzato. Molto spesso mi trovo davanti a clienti che pensavano di migliorare il proprio prato col robot e che invece proprio per un utilizzo eccessivo l'hanno peggiorato».

Il principale errore?

«L'idea di farlo uscire tutti i giorni per otto ore ad aprile. Ma non esiste. Il prato ha bisogno di crescere e di essere tagliato, di crescere e di essere tagliato. Basterebbero due uscite settimanali, tre se vogliamo, perché svolga benissimo questo ruolo. Il taglio a frequenza infinita come succede oggi per il robot è un eccesso che alla fine stressa eccessivamente il prato per di più difondendo le infestanti. Come al solito pro e contro, ma la differenza la farebbe una maggiore conoscenza dell'utilizzo dell'attrezzatura. Al di là del cliente finale, sarebbe l'installatore il veicolo a spiegare il tutto ma anche il giardiniere. Perché io ne vedo troppi di giardinieri che nel robot vedono un nemico che gli ruba il lavoro. Non è così. Loro dovrebbero, anzi, farlo diventare un alleato. Se vedono che il cliente non riesce ad usarlo in modo corretto che glielo spieghino. Che diano loro la regolazione dell'altezza di taglio piuttosto che della frequenza d'uscita. "Il robot bisogna farselo amico", dico sempre io ai manutentori, "perché in questo modo illustrerete al vostro cliente come usarlo meglio e ne avrete vantaggi anche voi". Semplice».

Il prato fra dieci anni come sarà?

«Mi auguro che non sia sintetico, perché questa tendenza c'è. A risolvere i problemi all'italiana, proprio attraverso il sintetico, davvero molto preoccupante. Non è più un prodotto che finisce nel campo da calcio dell'oratorio dove ci potrebbe anche stare perché ci giocano cinquanta bambini tutti i giorni. Il problema è che si sta sdoganando in contesti non normali. Come il giardino privato piuttosto che quello dell'asilo, piuttosto che la rotonda stradale. Ma che senso ha plastificare delle situazioni del genere? E ce ne sono sempre di più. Fra l'altro è una tendenza solo italiana. E vedo che la gente approva, non so se



la causa è la gente che approva o noi del settore che non siamo in grado di spiegare la gravità di questa scelta. Fatto sta che, se davvero volessi essere pessimista, il prato del futuro rischia di essere sintetico se non cambiamo rapidamente modo di pensare. Con tutti i problemi del caso».

Il primo insegnamento ai suoi studenti?

«Chiedo prima di tutto di essere degli osservatori. Il tappeto erboso per me è una coltura speciale, particolare, piccola anche visivamente. Richiede precisione, ordine e, appunto, tanta osservazione. Altrimenti sembra tutto uguale. E allora da lì non ci si specializza, non si approfondisce nulla, si rimane nel marasma dei dubbi e della mediocrità. Invece approfondendo, indagando, essendo curiosi, osservando spesso anche la Natura in generale si diventa prima di tutto bravi giardinieri e successivamente bravi a trattare l'intera materia».

C'è un prato a cui è particolarmente affezionato?

«È una tipologia, più che uno fisico, perché ha accompagnato la mia carriera da quando sono entrato in questo mondo fino ad oggi. E sono i produttori di prato pronto. La produzione e il vivaio di prato a rotoli per me rappresentano da sempre, da venticinque anni, un bel mondo. Un posto dove io sto bene, dove mi piace fare la mia consulenza, dove mi piace andare, dove vedo dei bellissimi prati, dove c'è grande professionalità. Ci sono tanti distretti in Italia e 160 produttori. Con attrezzature all'avanguardia».

Incrementi marcati, strada obbligata viste chiusure e restrizioni varie ma anche una tendenza sempre più netta degli acquisti a distanza. Come ha evidenziato anche l'inizio dell'anno, partito sulla falsariga dell'ultimo

VENDITE ONLINE, IL 2020 È D'ORO

Molto è cambiato. Il 2020 è stato un anno di sconvolgimenti, con la pandemia che ha causato profondi cambiamenti in ambito socioeconomico. Secondo le rilevazioni dell'Osservatorio eCommerce B2C di Netcomm e del Politecnico di Milano, l'anno passato le vendite online sono aumentate del 26%, con una stima superiore ai 22,7 miliardi di euro. Soltanto per il mese di gennaio 2021, l'Istat indica

una riduzione del 3% delle vendite al dettaglio, mentre lo shopping online è cresciuto del 38,4%, una tendenza confermata in tutti i mesi del 2020. Un trend analogo è stato riscontrato anche all'estero, con Salesforce che stima un aumento del 71% del commercio elettronico negli USA nel periodo da maggio ad agosto 2020, per un incremento del 31,8% rispetto al primo quadrimestre.

CHI HA SORRISO. L'accelerazione dei servizi telematici ha favorito una serie di settori legati al boom del digitale. Uno di questi è il trading finanziario online, con il broker eToro che ha comunicato di aver superato i 20 milioni di utenti. La tendenza è confermata dai principali intermediari autorizzati, a causa di una maggiore attenzione degli utenti agli investimenti e un forte entusiasmo, sull'onda della crescita del mercato azionario e del rally di Bitcoin. Un altro settore in forte aumento è il gambling online, con risultati positivi per i casino sicuri e legali ADM AAMS, come mostrano i dati dell'agenzia delle dogane e dei monopoli rielaborati da Agimeg, l'agenzia giornalistica sul mercato del gioco. Infatti, nel 2020 la spesa nel gioco online è salita 46,4% rispetto al 2019, con un volume di 1,2 miliardi di euro e un deciso spostamento degli utenti dai centri fisici alle piattaforme digitali. Come emerge da un report di Cerved Group, riportato da MilanoFinanza, il settore e-commerce è stato senza dubbio il più avvantaggiato dalla crisi sanitaria, in quanto le restrizioni e la necessità di isolamento sociale hanno portato gli italiani a preferire gli acquisti online. Oggi le aziende propongono soluzioni sempre più efficienti, ad esempio



RILEVAZIONI

come il modello click and collect, per consentire di comprare su internet e ritirare la merce presso un negozio fisico. Ad ogni modo, il food delivery rimane uno dei servizi più in crescita, come dimostra l'Ipo di Deliveroo presso la Borsa di Londra, con una richiesta di quotazione iniziale di 7 miliardi di sterline. Tuttavia, la maggiore fiducia nel settore digitale sta favorendo tantissimi ambiti, non solo creando nuove opportunità di business, ma offrendo prospettive importanti anche per l'occupazione, soprattutto per i giovani.

PROFESSIONI IN AUGE. Lo sviluppo dei servizi digitali ha interessato tutti i comparti, dalla telemedicina al marketing online, con una richiesta in crescita da parte delle imprese di professionisti in possesso di nuove competenze. Secondo una ricerca condotta da LinkedIn, attraverso lo studio Jobs on the Rise 2021 sulle assunzioni e le offerte di lavoro da aprile a ottobre 2020, le professioni in ambito digitale hanno dimostrato il maggior tasso di crescita in Italia. Ovviamente, la crisi sanitaria ha costretto il governo ad assumere migliaia di nuovi lavoratori, per questo motivo LinkedIn ha rilevato un forte incremento delle domande per il settore dell'istruzione e quello sanitario, in particolare per gli insegnanti, i tutor e i medici specializzati. Subito dietro ci sono state le richieste per gli esperti di marketing digitale, una figura ormai fondamentale per qualsiasi azienda, per creare strategie online efficaci e rafforzare la presenza digitale del brand. Aumenti considerevoli sono stati rilevati per i professionisti creativi, tra cui scrittori per il web (+74% nel 2020), esperti di produzione video e animazione grafica. LinkedIn ha registrato anche un incremento del 94% nel 2020 delle assunzioni per gli operatori di customer care, con tantissime aziende che hanno dovuto rafforzare i servizi di supporto clienti per gestire in modo efficiente le interazioni online. In crescita anche le richieste per i tecnici informatici, tra cui programmatori e specialisti di sicurezza informatica, per gli esperti nella gestione di e-commerce e i professionisti che si occupano di creazione di contenuti digitali. Il boom dell'online è senza dubbio un fenomeno destinato a impattare la nostra società anche nei prossimi anni, infatti sarà un settore al centro del Next Generation EU, il piano di sviluppo promosso dall'Unione Europea per favorire l'uscita dall'emergenza sanitaria, nel quale il focus saranno gli investimenti nella transizione energetica e nella digitalizzazione dell'Europa.

DISSETA IL TUO VERDE CON I NOSTRI TUBI DA IRRIGAZIONE



KIT TUBI, BOBINE E VALIGETTE

- ideali per il tuo verde
- maneggevoli
- resistenti
- alleati del "fai da te"
- indispensabili per il giardinaggio
- diversi modelli per tutte le esigenze
- kit comprensivi di raccordi, lance o pistole

FERRARI[®] group

Tel. + 39.0521.687125 - www.ferrarigroup.com



Giardinaggio e agricoltura uniti all'interno di Federacma, patto nato dal desiderio di raggruppare le forze e alzare ancor di più il tono della voce. Anche nelle stanze che contano. Per il bene di tutto il settore

ASSOGREEN-UNAGREEN, L'UNIONE FA LA FORZA

Nasce Federacma. Unione fra Assogreen e Unagreen, associazione in grado di abbracciare mondo agricolo, del giardinaggio, dei noleggiatori, delle officine. Il primo passo nell'ultima fiera agricola di Verona, il feeling immediato, la volontà comune di mettersi insieme anche per contare di più. Per avere più peso, per far sentire la propria voce e quindi alzarla un po', per essere un corpo unico. Nascerà Unagreen, costola di Federacma, con competenze specifiche per il verde in una nuova creatura, Federacma, in cui ogni si mescoleranno volontà comuni ed esigenze specifiche. Assogreen, associazione nata nel 2002, unisce fornitori e dealer del mondo del giardinaggio, che insieme collaborano per conoscere e condividere le problematiche, le scelte e le opportunità. Essere socio Assogreen è marchio di professionalità, ed opportunità di essere individuato dal cliente, tra tante possibilità offerte dal mercato, come operatore specializzato che sa garantire competenza e qualità dei servizi pre e post vendita. Unacma, l'associazione dei commercianti di macchine agricole, ha creato fra gli altri il percorso Unacma Roc col primo network di concessionarie e officine meccaniche che abbiano la effettiva co-

noscenza delle leggi, delle norme e delle buone prassi che regolano il commercio e la riparazione delle macchine agricole e da giardinaggio, rappresentino un punto di riferimento per utenti ed istituzioni circa la corretta e competente attuazione delle norme vigenti già in essere e in procinto di essere attuate, siano riconosciute sul mercato per il livello di eccellenza, e di capacità tecnica ed

operativa raggiunto. Il disegno ormai è in dirittura d'arrivo, dopo gli ultimi confronti anche ad inizio di maggio. Rappresentati centinaia di rivenditori, fra agricolo e giardinaggio, campi sempre più vicini e spesso insieme nel punto vendita. Senza contare la maggior rappresentatività ai

piani alti, appelli più incisivi nel tentativo di far valere i propri diritti, la certezza di poter avere più voce in capitolo. I primi passi sono già stati mossi, altri arriveranno col tempo. Il patto è ormai stato stretto, i traguardi fissati, le idee chiare, i pensieri lucidi. Non resta che avviare il motore, con le prime prove di convivenza in un capitolo tutto nuovo dell'associazionismo. Con sfide da vincere ma prima di tutto lunghe partite da giocare. Su tutti i fronti. Senza sosta. Spalle larghe e testa alta, pronti a cominciare a camminare insieme. Federacma non vede l'ora.



PIATTAFORMA AEREA CINGOLATA

LL20.10 MK2

PIIIS

OMOLOGATA PER IL NUOVO
CESTO DSE:

- DOPPIA ENTRATA LATERALE
- FONDO CON GRIGLIA
- OTTIMIZZAZIONE DELLE SPAZIO
- PIANO DI APPOGGIO ANTISCIVOLO



HINOWA IL TUO PARTNER
IDEALE PER LA MANUTENZIONE
DEL VERDE



CARATTERISTICHE:

- PORTATA 230KG
- ALTEZZA DI LAVORO 20,15M
- SBRACCIO OPERATIVO 9,70M
- CARRO ALLARGABILE 80-110CM
- AREA DI STABILIZZAZIONE 300x300CM

MOTORIZZAZIONI DISPONIBILI:

- BENZINA HONDA 11,7HP
- DIESEL KUBOTA 14,5 HP
- LITHIUM-ION, PACCO BATTERIE 7,2 KWH



HINOWA S.p.A.
Via Fontana ■ 37054 Nogara ■ Verona ■ ITALY
Tel. +39 0442 539100 ■ Fax +39 0442 539075
info@hinowa.com
www.hinowa.com

APPROFITTA DEL
CREDITO DI IMPOSTA 2021
FINO AL 50%

CONTATTACI
AL N. 0442 539100 INT. 2

EIMA International, tutto pronto per ottobre. Bologna apre al mondo

Con nuove strutture e un avanzato sistema di prevenzione sanitaria

Dal 15 giugno prossimo riprendono ufficialmente le attività fieristiche, ed EIMA International parte in prima fila. Il Governo italiano ha infatti sbloccato gli eventi espositivi - con il DL "Riaperture" del 22 aprile - e la rassegna mondiale della meccanica agricola, che si tiene alla fiera di Bologna dal 19 al 23 ottobre, sarà la prima kermesse internazionale del settore agromeccanico a riaprire i battenti, confermandosi l'evento di riferimento nel calendario dell'anno.

Forte di quasi 1.600 industrie espositrici già prenotate, il 30% delle quali di provenienza estera, la rassegna sarà un appuntamento di notevole importanza per operatori economici, agricoltori e tecnici della meccanizzazione, dopo la lunga pausa dovuta all'emergenza sanitaria che ha visto cancellati tutti gli altri eventi di settore in programma nel 2020 e nel 2021. La fiera di Bologna, che ospita la manifestazione dal lontano 1969, anno della sua prima edizione, è pronta ad accogliere espositori e visitatori all'interno di un quartiere in fase di potenziamento: dopo i nuovi padiglioni 29 e 30, inaugurati nell'edizione 2018, EIMA International vedrà il varo del padiglione 37, oltre che un restyling dei camminamenti, delle aree ristoro e dei servizi, che rappresentano un ulteriore passo verso la completa ristrutturazione del comprensorio fieristico già pianificata. Ma saranno soprattutto i sistemi di controllo e sicurezza sanitaria a qualificare il quartiere di Bologna e la rassegna di ottobre: sistemi per garantire il distanziamento dei visitatori - attesi da ogni parte del mondo, grazie anche ai "corridoi verdi" predisposti dal Ministero degli Affari Esteri - percorsi razionalizzati per la gestione dei flussi, supporti informatici ed app per monitorare la distribuzione del pubblico nei padiglioni, presidi sanitari e di controllo, soprattutto sistemi per l'acquisto online dei biglietti e per la prenotazione degli incontri d'affari così da evitare assembramenti e inutili soste all'interno del quartiere. Con ogni probabilità EIMA 2021 sarà uno dei primi grandi eventi fieristici ad adottare il Pass per i visitatori "certificati" - attualmente allo studio in sede europea - rappresentando quanto più possibile un luogo protetto, simbolo di un'economia agricola e industriale che riprende finalmente il suo corso.



Gruppo Emak, i ricavi consolidati del 2020 toccano l'8,3%



L'assemblea di Emak S.p.A. ha approvato la relazione del consiglio di amministrazione ed il bilancio d'esercizio 2020 deliberando la distribuzione di un dividendo unitario lordo di € 0,045 per ogni azione in circolazione alla data di stacco cedola. Il dividendo sarà

messo in pagamento il 9 giugno. Il Gruppo Emak ha realizzato ricavi consolidati pari a € 469,8 milioni, rispetto a € 434 milioni dello scorso esercizio, in aumento dell'8,3%. L'incremento deriva dalla crescita organica per il 9,6%, dalla variazione dell'area di consolidamento per l'1%, mentre è penalizzato dall'effetto dei cambi di traduzione per il 2,3%.

L'EBITDA adjusted dell'esercizio ha raggiunto il valore di € 56,3 milioni (12% dei ricavi), rispetto a € 46,9 milioni (10,8% dei ricavi) del 2019. Il risultato ha beneficiato dell'aumento dei volumi di vendita, dell'effetto mix, del contenimento dei costi commerciali e, in parte, della variazione di area di consolidamento. Il risultato netto dell'esercizio 2020 è pari a € 19,6 milioni, contro € 13,1 milioni del 2019. La posizione finanziaria netta passiva si attesta a € 126,5 milioni rispetto a € 146,9 milioni al 31 dicembre 2019. Il dato 2020 include € 28,9 milioni derivanti dall'applicazione del principio contabile IFRS 16.

Concorso Red Dot Design Award, il trionfo di Gardena con ClickUp!

Grande successo per Gardena che ha partecipato all'edizione 2021 del concorso internazionale Red Dot Design Award, aggiudicandosi i premi per la nuova linea ClickUp!, la nuova gamma di avvolgitubo RollUp e il nuovo robot rasaerba Sileno minimo. Dal 1950 ad oggi il concorso internazionale Red Dot Design Award è cresciuto fino a diventare il più grande e riconosciuto appuntamento per il design in tutto il mondo ed è considerato uno dei sigilli di qualità più desiderabili in questo ambito.

Per essere premiati con l'ambitissimo Design Award, i prodotti devono impressionare la giuria sotto diversi aspetti. La giuria, infatti, composta da 50 esperti internazionali, ne valuta il grado di innovazione, funzionalità e qualità. I prodotti inoltre devono anche soddisfare i requisiti di ergonomia, durata e compatibilità ecologica.

ClickUp! è il nuovo e rivoluzionario sistema lifestyle per il giardino, ideato per soddisfare le esigenze degli appassionati del verde in tutte le stagioni. Il sistema consiste in un'asta di supporto e cinque componenti che si possono associare: il Rifugio per insetti, la Fioriera, il pluviometro, la torcia e la mangiatoia per uccelli. I componenti possono essere montati sull'Asta di supporto con un semplice clic e si integrano perfettamente nel contesto green. Il design geometrico degli accessori è semplice ma sofisticato allo stesso tempo e riesce a combinare perfettamente un prodotto lifestyle con una funzionalità intelligente.



STRONG

2T 4T
FUEL

**BENZINA E MISCELA ALCHILATA PRONTA ALL'USO
PIÙ SICURA PER L'AMBIENTE, PIÙ SICURA PER TE!**

Carburante professionale per motori 2 e 4 tempi senza etanolo, benzene e idrocarburi che garantisce un motore più pulito, un avviamento più fluido e una maggiore efficienza di lavoro.



45

MG N.264 - MAGGIO 2021

Distribuita in esclusiva da: Sabart S.r.l. - Via Zoboli 18, 42124 Reggio Emilia IT - Tel. 0522 508511 - www.sabart.it



Brico io, a Monfalcone nuova apertura



Brico io, come da programma, ha mantenuto la data di giovedì primo aprile per l'apertura al pubblico del punto vendita di Monfalcone, confermando la sua identità di negozio di prossimità

per soddisfare i clienti che, in zona rossa, non potevano uscire dal comune di residenza.

L'inaugurazione ufficiale è stata una settimana dopo, l'8 aprile, con il lancio promozionale e la presentazione di tutte le relative iniziative e offerte. Il punto vendita è situato su una delle principali vie di collegamento che portano al centro del comune; nelle adiacenze è presente un negozio del gruppo Lidl con un nuovo store moderno e molto performante. Con la nuova apertura la rete conta 78 negozi a gestione diretta e 30 in affiliazione. Il Brico io ha una superficie di vendita di 1.300 mq, col nuovo format espositivo ormai collaudato: oltre 25.000 articoli dedicati ai reparti tradizionali e tecnici del "fai da te" affiancati dai corner specializzati con uno spazio riservato al promozionale all'ingresso.

Deforestazione, FSC fa sue le cinque linee-guida della Commissione europea

FSC sostiene il lavoro della Commissione europea nella promozione di prodotti e filiere che non siano associati ad attività di deforestazione condividendone cinque raccomandazioni per migliorare la legislazione UE in materia. La prima: adottare una migliore legislazione in materia di Due Diligence, attraverso l'individuazione e l'adozione di procedure per monitorare e rafforzare la legislazione vigente. La seconda: combinare standard di sostenibilità volontari con più efficaci sistemi di monitoraggio e controllo, attraverso un approccio definito come "smart mix" per individuare e minimizzare i rischi legati a filiere deforestation-driven. La terza: utilizzare gli standard di sostenibilità volontari privati come misure complementari per le valutazioni sul campo. La quarta: stabilire nuovi e più rigorosi requisiti sociali, ambientali e di credibilità per gli standard di sostenibilità volontari. La quinta: estendere i criteri agli appalti pubblici verdi, come già previsto dall'art. 11 del Treaty of the Functioning of the European Union (TFEU).



Garden eBay, nel 2020 numeri da capogiro

La Lombardia regione trainante, a seguire Toscana e Veneto



Complice il maggior tempo che si è trascorso a casa, il 2020 è stato l'anno del gardening secondo i dati di eBay. Sul marketplace, infatti, lo scorso anno si sono registrate ben 2.027.294 vendite di prodotti, con un incremento del 75% rispetto al 2019. Un successo per l'arredamento outdoor: tavoli, sdraio, lettini, cuscini e

decori hanno raggiunto un totale di 279.466 prodotti venduti, seguiti, in seconda posizione, da semi e bulbi, oltre 185.000. Al terzo posto antiparassitari e repellenti, oltre 147.000. A seguire sistemi e accessori per l'irrigazione (134.339), lampade e sistemi di illuminazione per esterno (131.057), piscine, idromassaggi e prodotti per la loro cura (123.456), utensili per il giardinaggio (87.403), motoseghe e accessori per la loro manutenzione (76.620), decespugliatori e strumenti per il loro mantenimento (69.051), per finire con vasi e portavasi (60.189). La Lombardia è stata la regione trainante, con oltre 290 mila prodotti per il giardinaggio venduti su eBay lo scorso anno, seguita da Toscana - con oltre 168 mila articoli - e Veneto, più di 171 mila. Uomini e donne dai 45 ai 64 anni di età sono coloro che si sono dedicati maggiormente alla cura dei propri spazi verdi: 429.060 i prodotti venduti su eBay a utenti in questa fascia d'età, seguiti dalla fascia 25-44 anni con oltre 349.000 articoli. Una buona abitudine, il giardinaggio, che non solo permette di aprire le porte della nostra casa alla bellezza della natura, ma ci consente anche di prenderci del tempo per noi stessi, in un momento in cui i confini tra il lavoro e il tempo libero sono sempre più labili.



Husqvarna®

HUSQVARNA

05/21



IDROPULITRICI

TUTTA LA POTENZA DELL'ACQUA,
CONSUMANDONE MENO

ROBUSTE, VERSATILI.

Per la pulizia della casa e del giardino, nulla è meglio del detergente più naturale in assoluto: l'acqua.

Grazie alla pressione di esercizio elevata, alle bocchette regolabili e al dosaggio intelligente del detergente, le idropulitrici Husqvarna assicurano le massime prestazioni di lavaggio con il minimo consumo d'acqua, l'80% in meno rispetto a un normale tubo da giardino.



PW 125

- Tubo ad alta pressione
- Pompa in metallo
- Ugello piatto fisso e rotante
- Spruzzatore di schiuma
- Lunghezza del tubo 7 m

Pressione massima	Portata	Potenza
125 bar	320 - 460 l/h	1500 W



prezzo listino **189 €**
167 €

COMPLETA L'ESPERIENZA CON LA GAMMA DI ACCESSORI DEDICATI

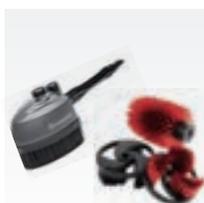
Puoi integrare la tua idropulitrice Husqvarna con spazzole per varie superfici, kit spazzole, lancia schiuma oppure con uno dei tanti accessori disponibili per semplificare ancora di più il lavoro.



SPAZZOLA SC 400



SPAZZOLA SC 300



KIT SPAZZOLA ROTANTE



KIT LAVAGGIO VEICOLI



FLESSIBILE PER
PULIZIA TUBAZIONI



DETERGENTE
CON CERA

Scopri gli altri accessori su husqvarna.it/idropulitrici

PW 235

- Tubo ad alta pressione
- Pompa in metallo
- Ugello piatto e rotante
- Spruzzatore di schiuma
- Lunghezza del tubo 8 m

Pressione massima	Portata	Potenza
135 bar	350 - 520 l/h	1800 W



prezzo listino **244 €**
217 €

PW 350

- Motore a induzione
- Lancia a spruzzo lunga
- Pompa in metallo
- Ugello piatto e rotante
- Spruzzatore di schiuma
- Lunghezza del tubo 9 m

Pressione massima	Portata	Potenza
150 bar	420 - 500 l/h	2100 W



prezzo listino **431 €**
387 €



Husqvarna®



PROMOZIONI PRIMAVERA VALIDE DAL 5 MARZO 2021 AL 6 GIUGNO 2021 PRESSO I RIVENDITORI ADERENTI.

ROBOT TAGLIAERBA AUTOMOWER®

LEADER DEL TAGLIO AUTOMATICO DA OLTRE 25 ANNI

L'ESPERIENZA DI CURA DEL PRATO, SEMPRE PIÙ SMART

Che cosa serve per consentire a un robot tagliaerba di assicurare un prato perfetto in ogni giardino nonostante intemperie, dislivelli, passaggi stretti e altri ostacoli? La nostra risposta è più di 25 anni di innovazione, test e sviluppo continuo. Fin dal 1995 abbiamo migliorato costantemente, per creare la gamma di robot tagliaerba più completa, collaudata ed affidabile sul mercato.

315X



- Per prati complessi di medie dimensioni
- Design X-line con fari a LED
- Automower® Connect*
- Navigazione assistita da GPS
- Timer stagionale



Area di lavoro 1600 m²	Pendenza max. 40%	Altezza di taglio 20 - 60 mm	prezzo listino 2.550 € 2.239 €
---	-----------------------------	--	---

430X + IN OMAGGIO DECESPUGLIATORE 115iL completo di batteria Bli10 + caricabatteria QC80



- Per prati grandi e complessi
- Design X-line con fari a LED
- Automower® Connect*
- Navigazione assistita da GPS
- Regolazione elettrica dell'altezza
- Timer stagionale e trazione ultrasilenziosa



Area di lavoro 3200 m²	Pendenza max. 45%	Altezza di taglio 20 - 60 mm	prezzo listino 3.645 € 2.990 €
---	-----------------------------	--	---



AUTOMOWER® CONNECT

Per avere sempre sotto controllo il tuo robot tagliaerba, ovunque e in tutta comodità. Grazie alla app dedicata Automower® Connect, puoi controllare a distanza il tuo robot tagliaerba o comandarlo tramite i comandi vocali di Alexa o Google Home (prossimamente disponibile in lingua Italiana)



CONTROLLO Possibilità di ricevere i messaggi di stato e inviare i comandi di Avvio, Arresto e Parcheggio al tagliaerba da qualsiasi luogo del mondo.

CONFIGURAZIONE Possibilità di accedere al sistema di menu del tagliaerba con il tuo smartphone. Puoi verificare e modificare le impostazioni del rasaerba a distanza.

SICUREZZA Notifica di allarme e possibilità di rintracciare il tagliaerba in caso di furto.



DISPONIBILE SU GOOGLE PLAY
E APP STORE



DECESPUGLIATORI

MODELLI PROFESSIONALI A SCOPPIO E A BATTERIA

PER LA PULIZIA DI OGNI TERRENO, IN TOTALE ERGONOMIA

A prescindere dalla scelta di una macchina con motore a scoppio oppure a batteria, potrai sempre contare su una potenza impressionante per un lavoro a regola d'arte.

La loro maneggevolezza e facilità d'uso sono garanzia di risultati di cui essere fieri.

545RXT

- Motore X-Torq®
- Regolazione baricentro
- Interruttore di arresto a ritorno automatico
- Low Vib®
- AutoTune™
- Cinghiaggio Balance XT™



Cilindrata	Diametro di taglio	Peso
45,7 cm³	48 cm	8,6 kg

prezzo listino
1.230 €

535iRX

solo corpo macchina

- Motore brushless e-TORQ
- 3 velocità con variatore
- Anti-vibrazione
- Tastiera intuitiva con stato della batteria
- Resistente agli spruzzi d'acqua (IPX4)



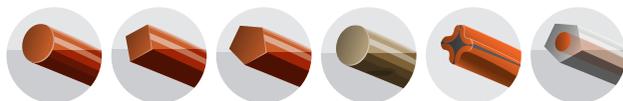
Diametro di taglio	Peso (batteria escl.)
45 cm	4,9 kg

prezzo listino
~~660 €~~ **589 €**



NON È UN OPTIONAL: SCEGLI IL FILO GIUSTO

Il taglio dell'erba o la sfalcatura possono diventare più gratificanti scegliendo l'attrezzatura di taglio giusta per il tuo prodotto Husqvarna. Husqvarna offre una vasta gamma di fili per la rifinitura, dischi da sfalcio originali di qualità ed ottimizzati per la tua macchina specifica.



HUSQVARNA PROFESSIONAL AL FIANCO DEL PROFESSIONISTA DEL VERDE

Il programma HUSQVARNA PROFESSIONAL si rivolge ai professionisti manutentori del verde che, oltre a macchine ed accessori all'avanguardia, vogliono poter contare su un'assistenza qualificata e prioritaria, su macchine sostitutive, su ricambi veloci e su garanzia estesa.

FERCAD SPA, Via Retrone 49
36077 Altavilla Vicentina (VI)
Tel: 0444-220811, Fax: 0444-348980
E-mail: husqvarna@fercad.it - www.husqvarna.it



Copyright © 2021 Husqvarna AB (publ). Tutti i diritti riservati. Husqvarna® è distribuita da Fercad SpA. www.fercad.it.

Husqvarna®

Da Toys Center il libretto che insegna a fare l'orto

Tempo di primavera. Cresce la voglia di divertisti all'aria aperta e Toys Center ha messo a punto un libretto per far conoscere ai bambini la natura e i suoi cicli, insegnando in modo semplice e giocoso come coltivare un piccolo orto. Con i consigli di un esperto agricoltore e l'allegria di Joy, il cavallino mascotte dell'insegna, l'avventura dei più piccoli continua tra semi e terra. Si parte con la creazione degli strumenti utili alla semina - come il vasetto coniglietto e le palette colorate utili a indicare la tipologia di piante in crescita - fino a vedere tutti i passaggi che danno vita a un personalissimo orto, ricco dei profumi del basilico e i colori dei pomodorini. Nel viaggio che accompagna i bambini dalla preparazione alla raccolta dei frutti, c'è la

scoperta della grande magia della natura, capace di spiegare quanto siano importanti insetti, acqua, e la cura per la terra. All'interno del libretto è presente la ruota degli alimenti, da ritagliare e tenere sempre a portata di mano. E per sperimentare fin da subito, è disponibile una bustina di semi di basilico.

Circol-UP, il nuovo strumento di GS1 Italy

La transizione verso l'economia circolare diventa più semplice: è nato Circol-UP, lo strumento messo a punto da GS1 Italy per aiutare le aziende del largo consumo nel loro percorso di sviluppo della circular economy. Circol-UP è un check-up tool che consente alle aziende di misurare e di identificare le opportunità per massimizzare la circolarità dei processi produttivi, della filiera e dei prodotti. «Circol-UP», afferma Silvia Scalia, ECR Italia e training director di GS1 Italy, «è stato sviluppato per fornire un feedback sulla valutazione del loro livello di circolarità e per evidenziare le azioni che potrebbero intraprendere per adottare un modello di business innovativo e competitivo. GS1 Italy vuole così sensibilizzare le aziende sull'importanza di misurare la propria performance e contribuire così al raggiungimento degli obiettivi 12 e 17 dell'Agenda 2030 per lo Sviluppo Sostenibile sottoscritta in sede ONU».

PER UN GUSTO TUTTO ARTIGIANALE FALLA A CASA "FAI DA TE"

scopri com'è facile



SCOPRI I NOSTI KIT

- pratici
- economici
- completi di tutti gli accessori
- resistenti
- facili da pulire e riporre
- diversi modelli per ogni esigenza
- un'ottima idea regalo
- il modo migliore per stupire gli amici

 **FERRARI**® group

Tel. + 39.0521.687125 - www.ferrarigroup.com



Fondamentale la consulenza, profonda il più possibile. Senza troppi giri di parole, subito al nocciolo della questione. Mettendoci pure tanta pazienza, perché il cliente si senta del tutto a proprio agio

«LO SPECIALISTA? IN PRIMIS TOLLERANTE»

Nessuna sorpresa, nessun cambio di rotta. «Il cliente è lo stesso di sempre. Plasmato, rieducato, modificato nei comportamenti ma sempre fedele alle sue aspettative. Magari anche con un tetto ancor più alto, dopo tanta attesa», il primo fotogramma di Luca Portioli, esperto di dinamiche commerciali, sul campo da decenni nel settore automobilistico da sempre preso ad esempio anche dai rivenditori di macchine per il giardino. Mondi diversi, destini paralleli. C'è un'altra sfaccettatura però da prendere in considerazione, non solo quella del cliente che non vede l'ora di riappropriarsi di spazi perduti e angoli non

più suoi da tempo. «Quello di adesso è molto seccato, con desideri e necessità mai soddisfatti e quindi ulteriormente potenziate. C'è in lui una sorta di riscatto emozionale, finalizzato proprio agli acquisti», il quadro allargato di Portioli, voce di un mercato ancora non del tutto definito.

NUMERI E STIME. Secondo le stime preliminari, nel mese di aprile l'indice nazionale dei prezzi al consumo per l'intera collettività (NIC), al lordo dei tabacchi, registra un aumento dello 0,4% su base mensile e dell'1,1% su base annua (da +0,8% di marzo). L'accelerazione tendenziale dell'inflazione si deve essenzialmente ai prezzi dei beni energetici, la cui crescita passa da +0,4% di marzo a +9,4% a causa sia dei prezzi della componente regolamentata (che invertono la tendenza da -2,2% a +15,7%) sia di quelli della componente non regolamentata (che accelerano da +1,7% a +6,6%); tale dinamica è solo in parte compensata dall'inversione di tendenza dei prezzi dei beni alimentari non lavorati (da +1% a -0,3%) e di quelli dei Servizi relativi ai trasporti (da +2,2% a -0,7%). L'inflazione di fondo, al netto degli energetici e degli alimentari freschi, e quella al netto dei soli beni energetici decelerano e si portano entrambe a +0,3% (da +0,8% di marzo). L'aumento congiunturale dell'indice generale è dovuto prevalentemente alla crescita dei prezzi dei beni energetici regolamentati (+2,6%), dei servizi ricreativi, culturali e per la cura





della persona (+1,4%), degli energetici non regolamentati (+1,0%) e dei beni alimentari (+0,9%), solo in parte compensata dalla diminuzione dei prezzi dei Servizi relativi ai trasporti (-1,2%). L'inflazione acquisita per il 2021 è pari a +1,2% per l'indice generale e a +0,6% per la componente di fondo. I prezzi dei beni alimentari, per la cura della casa e della persona amplificano la loro flessione (da -0,1% a -0,4%), mentre quelli dei prodotti ad alta frequenza d'acquisto accelerano (da +0,7% a +1,1%). Secondo le stime preliminari, l'indice armonizzato dei prezzi al consumo (IPCA) registra un aumento su base mensile dello 0,9% e dell'1,0% su base annua (da +0,6% nel mese precedente). L'aumento congiunturale dell'IPCA, più marcato rispetto a quello del NIC, è spiegato dalla fine dei saldi stagionali prolungatisi anche a marzo e di cui il NIC non tiene conto; i prezzi di abbigliamento e calzature registrano infatti un aumento congiunturale pari a +5,1% e una flessione meno marcata su base annua (da -0,7% a -0,2%).

LA FORZA DEL DETTAGLIO. Il lavoro del rivenditore? Presto detto. «Dovrà essere più armonico, più tollerante, anche più delicato nei confronti del cliente. Non dimenticando che di fronte avremo chi viene in fondo da una reclusione forzata, quindi meritevole di qualche attenzione in più. Il cliente potrebbe essere più pretenzioso, quel che spende dovremo giustificargli nel dettaglio perché di disponibilità molto probabilmente ne avrà meno di un anno e mezzo fa. Vietato fare discorsetti da bar, serviranno argomentazioni serie. Attraverso la nostra consulenza e compe-

tenza dovremo saper rispettare i suoi desideri. Calcolando però anche il tempo della trattativa commerciale. Potrebbe anche dimostrare di aver tanta fretta il nostro cliente, di essere parecchio frettoloso. L'atteggiamento può anche essere di paura del contagio, bisogna calcolarlo. Per questo è necessario essere pratici ma anche profondi, tenendo conto che chi avremo di fronte viene da diciotto mesi di bombardamento psicologico».

SAVOIR-FAIRE. Chiara anche la strada da perseguire davanti ad una questione quanto mai attuale, quella di macchine che arriveranno in ritardo nel punto vendita per le frizioni nei trasporti internazionali e freni vari quasi sempre non dipendenti nemmeno dall'azienda fornitrice. «Bisogna semplicemente», raccomanda Portioli, «spiegargli la situazione per quella che è. Non sono io che non voglio, sono le dinamiche globali che me lo impediscono. Ripeto: chiarezza. O prendi questa macchina, pronta per la consegna, altrimenti la situazione è questa. Succede anche nell'auto. Se prendi un veicolo a gasolio, dove tutti hanno ridotto la produzione, per certi bisogna fare la fila. Attendere quindi il proprio momento. E se sei capace di toccare gli argomenti giusti sono sicuro che il cliente capirà. Logico che in un contesto così delicato non bisogna commettere errori. Il commerciante in questi casi non deve avere fretta. Bisogna essere eclettici, capire il momento e le sensazioni. Non sono così convinto che il covid abbia generato un consumatore nuovo. A patto di far valere il valore della consulenza vera. Non quella sterile».

I tempi lenti nei trasporti internazionali stanno frenando anche la filiera del rivenditore, costretto a fare i conti con magazzini spesso non in linea con una richiesta notevole di prodotti grazie ad una primavera parecchio promettente. Basta un componente fermo nei mari per bloccare tutto

«MESI AL TOP, MA CONSEGNE ADESSO AL RALLENTATORE»

Ci mette un attimo ad inquadrare la questione. Tanto lavoro, ma soprattutto tanti freni. «Abbiamo una grande stagione ed un grande problema. Il principale dell'anno: i tempi di consegna delle macchine. Anche chi produce in Italia dipende dalla reperibilità della componentistica e delle materie prime. Tutto è bloccato, tutto è rallentato», il primo quadro di Roberto Dose dal suo quartier generale di Tavagnacco, provincia di Udine, una vita fra le macchine da giardino e non solo. Decenni di battaglie, di clienti serviti, di innovazioni viste in anticipo.

Dose, che succede?

«Succede che la componentistica arriva per lo più dalla Cina, succede che ci sono aziende bloccate nella produzione per un semplice tassello che però deve arrivare dall'altra parte del mondo, succede che basta ne manchi uno per fermare il prodotto. Succede che dalla Cina in questo senso siamo dipendenti. Succede che le navi si incagliano, che certe importazioni verso l'Europa sono rallentate. E di conseguenza che molti prodotti sono fermi. O arrivano tardi a destinazione. Sembra qualcosa di molto distante, invece in quei mari c'è parte della nostra attività. Un freno anche per le aziende di produzione italiana, nessuna è completamente indipendente. A tutte, chi più chi meno, manca qualcosa per chiudere il cerchio fra fabbriche delocalizzate in Thailandia, in Cina, in India. Ma la difficoltà è nei trasporti. E non è una questione solo di prodotti, ma anche di ricambi. A catena, inoltre, non possono che soffrire anche i centri di distribuzione. Con tanto di speculazione conseguente cui costi dei container, anche triplicati, così come dei trasporti in generale».

Proprio mentre i clienti vi inondano di richieste...

«C'è chi si lamenta perché non c'è lavoro. Per carità, noi stiamo meglio. Il giardinaggio tira, così come tutto il verde, ma questi rallentamenti rischiano di pregiudicare parte della stagione. Ci sono macchine che vanno per forza vendute in certi periodi. Vedi le motozappe all'inizio del-





la primavera, vedi le motoseghe fra autunno e inverno. Peccato, perché l'anno era cominciato davvero alla grande».

Come gestire il rapporto col cliente?

«Diventa difficile, perché molti non comprendono la complessità della situazione. Se un professionista vuole una macchina o anche solo deve ripararla vuole perdere meno tempo possibile. Bene se ce l'hai in casa, meno se gli dici che ti arriverà fra dieci giorni, molto meno se dovrai comunicargli che dovrà aspettarne altri quindici».

Con il grosso del stagionale è successo lo stesso?

«La logistica quella è. Inceppata quindi fino a noi rivenditori. Se ordini cento macchine sai che di solito in un giorno le sistemi. In una giornata le movimenti tutte. Adesso quelle cento ti arrivano in dieci o quindici spedizioni diverse. E allora devi quasi dedicargli una persona quasi esclusivamente. In più può capitare che quelle che dovresti ricevere con più urgenza perché le hai già vendute sulla parola magari le hai per ultime. C'è anche una percentuale di casualità in tutto questo. E queste complessità si traducono in costi supplementari».

Il cliente mediamente quanto ha compreso il motivo vero di questi ritardi?

«Dura fargli comprendere quel che sta succedendo nei mari del mondo o negli stabilimenti delle fabbriche cinesi o di altri paesi lontani. Se il cliente ha vissuto qualcosa di simile nel suo contesto lavorativo può capire, ma tante volte questo non succede. Il più delle volte il cliente

pensa che proprio dopo questo lungo periodo di stallo, senza vere aperture, lo specialista dovrebbe a maggior ragione avere tutto già in casa. Rischi di passare per certi versi come poco professionale. E di farlo anche arrabbiare. Senza dimenticare che il problema è anche nostro che le macchine non le vendiamo più».

Rimedi possibili?

«Qualche azienda aveva preannunciato tutto questo, ma le variabili non sono tutte controllabili. Complicato far opera preventiva. Anche i tempi di sdoganamento di una nave sono cambiati. Prima ci si metteva due giorni, adesso ci possono volere anche due settimane. Vedete un po' voi se è la stessa cosa...».

La causa prima qual è?

«Paghiamo il blocco mondiale dell'anno scorso che ha comportato una riduzione della produzione e difficoltà di programmazione. C'è anche chi il stagionale non è riuscito a consegnarlo tutto ma solo poco più della metà. È tutta una catena. La capacità produttiva s'è ridotta in tutto il mondo, ma con la necessità di innalzarla a maggior ragione per la buona stagione nel 2020 in Europa e quindi con naturali riordini. La domanda è aumentata. In più la Brexit ha creato ulteriori tensioni. In Inghilterra probabilmente s'è comprato di più, prima dell'entrata in vigore dei nuovi provvedimenti, per stare per un po' di tempo sereni e coi vecchi equilibri. Ma se spedisce in Inghilterra un terzo di macchine in più è un terzo sottratto al mercato europeo. E questo quadro globale, alla fine dei conti, non potrà che portare ad un aumento dei prezzi».

BLUE BIRD

Gamma tutta nuova, la batteria al potere
LMB 40-46 S è per tutte le esigenze

Blue Bird Industries ha studiato una gamma di macchine alimentate con batteria al litio da 40V – 2.5 A/h. Questa tipologia è ideale per rasare il prato senza l'ingombro ed il peso del motore a scoppio e senza il filo della corrente. Grazie alle due potenti batterie da 40V, il rasaerba LMB 40-46 S, è modello adatto a soddisfare molte necessità da parte dell'utilizzatore finale. La macchina è dotata di motore elettrico a induzione che può lavorare ininterrottamente per ore fino a rasare una superficie di 800 mq, una robusta scocca in acciaio con un'ampiezza di 46 cm, cesto per la raccolta dell'erba che può contenere fino a 50 lt, scarico 3 in 1 fra laterale, raccolta e mulching, kit di 2 batterie da 40V – 2.5 Ah incluse.

vetrina



SABART

Sessant'anni di storia in Extreme Line
Forestal EX350, potature di qualità

Le forbici elettroniche Extreme Line a marchio Forestal EX350 sono leggere e pratiche, ideali per l'utilizzo in agricoltura, nella potatura dei parchi e nel giardinaggio. Grazie alla batteria al litio ricaricabile e al motore brushless da 150W, con sistema di movimento a ingranaggi, assicurano la massima potenza con tempi di ricarica rapidi, consentendo di eseguire un lavoro continuativo e preciso. Le lame in acciaio sono intercambiabili e l'impugnatura ergonomica permette una presa sicura. Sono dotate di un display con contagiri totale e parziale e controllo del livello di carica della batteria. Le forbici hanno due modalità di taglio: progressivo e non progressivo. La nuova linea Extreme Line a marchio Forestal rappresenta la risposta alle esigenze di chi cerca soluzioni di qualità per la potatura del proprio giardino.



PLATFORM BASKET

Spider 20.95, per prestazioni di livello superiore
Tre versioni, tanti plus, il mercato in mano



Spider 20.95, di Platform Basket, è una piattaforma aerea cingolata in grado di raggiungere i 20 metri di altezza lavorativa. Dotata di tutte le migliori tecnologie disponibili sul mercato, così da poter offrire agli operatori prestazioni di classe superiore, la piattaforma Spider 20.95 è super leggera, di facile trasporto con rimorchi trainabili, proposta in tre versioni Base, Elettrica ed Ibrida. Si propone come un'icona nel segmento dei 20 metri di altezza lavorativa grazie alla sua leggerezza, al suo sbraccio, alla capacità di carico in cesta di 250 kg senza restrizioni di sbraccio, nonché agli ormai collaudati sistemi elettronici di controllo e movimentazione utilizzati da Platform Basket. La Spider 20.95 garantisce un'elevata altezza di superamento degli ostacoli, è dotata di serie di stabilizzazione e richiusura automatica in sagoma, di radiocomando per la traslazione e di comandi aerei d'emergenza, di display con diagnostica di funzionamento a bordo della piattaforma e di protezioni per tutte le parti esposte a rischio di caduta oggetti.

ZANETTI MOTORI

ZBM 750/2: più potenza, meno consumi Big nel campo agricolo, edile e industriale

Un'annata decisamente positiva per la Zanetti Motori, come conferma anche l'uscita del nuovo ZBM 750/2. Il motore benzina bicilindrico a V 4 tempi con albero orizzontale rappresenta un validissimo alleato nel campo agricolo, edile e industriale. Con una modesta cilindrata di 750 cc, tocca quasi i 22 Hp, un nuovo motore performante ed extra-potente. Consumi ridotti e basse emissioni con la marmitta compatta già installata e conforme alla normativa emissioni Stage V. Doppio filtro olio interno ed esterno avvitabile, pompa olio e pompa alimentazione carburante a garanzia di massima efficienza anche in condizioni estreme. Vibrazioni e rumori al minimo grazie a tutti gli organi rotanti perfettamente dimensionati e sincronizzati fra loro.

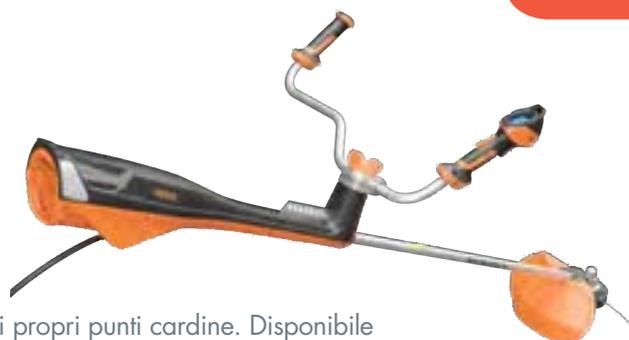


vetrina

PELENC

Novità Excelion 2 fra forza ed ergonomia E la produttività tocca livelli altissimi

Grandi novità a marchio Pellenc. In arrivo sul mercato un nuovo decespugliatore, leader tecnologico e punto di riferimento per quel che riguarda le attrezzature professionali a batteria. Il nuovo decespugliatore Excelion 2 fa della potenza, della multifunzionalità e dell'ergonomia i propri punti cardine. Disponibile sia con impugnatura a manubrio che rotonda, il nuovo arrivato in casa Pellenc, grazie a un diametro di taglio di 420 mm con filo, e una velocità di rotazione fino a 6600 giri/mn, assicura una produttività notevole. La possibilità di utilizzare, oltre al filo, una grande varietà di teste di taglio in funzione della tipologia di lavoro da svolgere, permette di poter sfruttare al massimo tutte le potenzialità di Excelion 2. Anche il nuovo decespugliatore viene alimentato dalla batterie multifunzione agli ioni di litio Pellenc.



WIPER

Giardini complicati? Nessun problema, c'è Climber S E il radar legge in anticipo gli ostacoli

Wiper amplia la gamma inserendo nel mercato Climber S, robot di ultima generazione studiato e creato per soddisfare l'esigenza di chi ha giardini più complessi con pendenze fino al 75%. Grazie alle 4 ruote motrici indipendenti e sterzanti Climber riesce a gestire anche le pendenze lungo il bordo del giardino fino al 65%. Climber è dotato di radar che permettono al robot di apprendere la posizione degli ostacoli nel giardino senza doverli delimitare con il filo perimetrale. Equipaggiato con un'unica batteria da 10 Ah che gli permette di lavorare per due ore e mezza senza mai fermarsi garantendo così una copertura di 3.500 mq con l'impiego del GPS racchiuso nel modulo connect che rende la macchina connessa e gestibile anche da remoto. Dalla app My Robot Wiper o dal display touchscreen è possibile modificare le molteplici impostazioni del robot quali altezza di taglio, aree ed orari di lavoro ed altre funzionalità sui vari sensori presenti sul robot. Grazie ai suoi sistemi evoluti Climber è in grado di gestire superfici complesse e in pendenza.



MTD PRODUCTS ITALIA

**Robomow, nuova gamma ma identica mission
Qualità e innovazione per un prato perfetto**

Lo spirito innovativo che contraddistingue Robomow, leader nella produzione di tosaerba automatici, ha portato il noto brand al lancio della nuova gamma RK che si articola in 4 modelli: RK RK1000, RK 1000 Pro, RK 2000 e RK 2000 Pro. La gamma si rinnova ma la mission rimane la stessa. Robomow ha focalizzando l'attenzione su differenti aspetti quali taglio del prato, capacità di lavorare su diverse tipologie di terreno, design ed assistenza al cliente. La caratteristica distintiva di questa nuova gamma è la sorprendente altezza di taglio regolabile fino a 100 mm, attualmente introvabile sul mercato. Le moderne batterie agli Ioni di Litio consentono di poter gestire prati fino a 2.000 m². Inoltre, anche la finitura del prato sarà perfetta. Grazie alla tecnologia di taglio dei bordi, i prodotti della nuova gamma RK sono in grado di tagliare oltre la linea delle ruote mentre i sensori omni-direzionali assicurano un'efficace gestione del taglio anche in presenza di ostacoli.



EINHELL

**GC-PM 51/3 S HW, ad hoc per le ampie superfici
Sempre con la massima affidabilità**

Il rasaerba a scoppio GC-PM 51/3 S HW è un aiuto robusto, molto efficiente e indispensabile per il taglio e la cura di prati estesi. Il suo potente motore monocilindrico a quattro tempi genera una coppia elevata per far fronte rapidamente a una crescita anche densa e alta. La trazione posteriore, disinnestabile, garantisce un avanzamento continuo e facilita il taglio di grandi superfici. Semovente, archetto di spinta in materiale morbido (soft grip), scocca in lamiera verniciata a polvere, archetto di spinta regolabile su tre altezze, vano raccolta con indicatore di riempimento. Funzione mulching opzionale.



GARDENA

**Sette avvolgitubo, così l'irrigazione diventa un gioco da ragazzi
Tecnologia super, sul tetto del mondo col suo design**



Per supportare il consumatore nell'operazione di irrigazione, Gardena propone cinque nuovi avvolgitubo a parete e due nuovi avvolgitubo da giardino. La nuova gamma offre la massima libertà e flessibilità. Una linea estremamente innovativa che si distingue in tutto, a partire dal design che è stato recentemente premiato in occasione dell'edizione 2021 del concorso internazionale Red Dot Design Award, il più grande e riconosciuto appuntamento in tutto il mondo. Oltre all'estetica, Gardena non ha trascurato l'aspetto funzionale e tecnologico. Con i nuovi avvolgitubo RollUp, il tubo è facile da srotolare e il riavvolgimento avviene senza sforzo. Per rendere l'estrazione del tubo maneggevole, esso fuoriesce a intervalli di arresto ravvicinati (distanze regolari di massimo 50 cm), consentendo un utilizzo dell'attrezzo senza sforzo. Grazie alla tecnologia di riavvolgimento automatico di lunga durata e al sistema frenante RollControl, il riavvolgimento è facile, affidabile e controllato.

SABRE ITALIA

**Masport 600 ST, praticità prima di tutto
E robustezza in ogni angolo**

Mulching e raccolta, 49 cm di larghezza di lavoro con telaio bombato in acciaio, confortevole manubrio Upturned. Il tosaerba 600 ST Combo HLS di Masport, distribuito da Sabre Italia, è dotato di sistema di taglio con disco a quattro lame, ruote anteriori da 175 mm stile classico e posteriori da 220 mm stile MSV su doppi cusciniti, cesto di raccolta Aero da 65 litri. Pratico il sistema di sbloccaggio delle stegole a camma per un rapido ripiegamento del manubrio la cui parte inferiore è rinforzata per una maggior robustezza. Zone Start per un avviamento in totale comfort, altezza di taglio da 10 a 70 mm.



vetrina

KOHLER

**PCV680LE, emissioni di scarico al minimo
E prestazioni al massimo, con tre anni di garanzia**

Kohler presenta il nuovo motore a propano Command PRO® EFI col modello PCV680LE, bicilindrico ad albero verticale, PCV680LE capace di ridurre significativamente le emissioni di scarico grazie a un catalizzatore integrato e all'alimentazione ottimizzata. «La tecnologia a basse emissioni», evidenzia Quinn Derby, marketing manager di KohlerMotori «è importante per l'ambiente, così come per gli utenti, e il nostro obiettivo è garantire che i motori a combustibili alternativi funzionino altrettanto bene o addirittura meglio di quelli a benzina o diesel. Stiamo continuamente perfezionando i nostri prodotti e sviluppandone di nuovi, è un modo per continuare a ridurre le emissioni senza sacrificare le prestazioni». I motori Kohler EFI producono oltre l'80% in meno di emissioni di scarico. La tecnologia EFI a circuito chiuso di Kohler consente al PCV680LE di massimizzare le prestazioni adattandosi automaticamente alle varie condizioni operative. I motori EFI offrono anche un avviamento chiavi in mano di tipo automobilistico, l'eliminazione dei carburatori e la relativa manutenzione. Garanzia di tre anni.



GRIN

**PM53 Instart, manutenzione facile in situazioni difficili
Avviamento comodo, pratica anche nei piccoli spazi**

Grin PM53 Instart, dotata del sistema di taglio brevettato «Tagli, non raccogli, non vai in discarica», è l'ideale per una manutenzione situazioni difficili. Gli utilizzatori sono stupiti della capacità di polverizzazione anche in erba alta e umida. È possibile utilizzarla anche nelle manutenzioni con bassa frequenza di taglio. I 53 cm di taglio la rendono adatta alle grandi estensioni, garantendone allo stesso tempo la praticità anche nei piccoli spazi. La serie Instart del modello PM53PRO è caratterizzata dall'avviamento elettrico del potente e affidabile Briggs & Stratton serie 8.50 da 190 cc instart. Questo innovativo motore ha una batteria agli ioni di Litio che permette di avviare la macchina senza tirare la fune ma, semplicemente premendo un pulsante. La batteria consente più di cinquanta avviamenti con il pulsante con una carica completa.



EMAK

LRi 44 T fra design, prestazioni e comfort La gamma a batteria Efcò sempre più ricca

La gamma a batteria Efcò si arricchisce di una nuova macchina: il tagliaerba Efcò LRi 44 T a trazione semovente con scocca in acciaio e doppio alloggiamento batterie (da 5 AH) che consente di estendere l'autonomia del lavoro e coprire una maggiore superficie di taglio. Design accattivante, ottime prestazioni di taglio e comfort d'uso, con comandi centralizzati di regolazione altezza di taglio e cesto di raccolta erba capienti. Con la new entry del tagliaerba Efcò LRi 44 T, la gamma conta quattro tagliaerba (i modelli LRi 44 P, LRi 44 T, LRi 48 P, LRi 48 T), il taglia siepi TGi 45, il decespugliatore DSi 30, il soffiatore SAi 60 e nei prossimi mesi verranno introdotti il tagliaerba LRi 40 P e la motosega MTi 30. La linea unisce alte prestazioni, paragonabili a quelle di un pari strumento a scoppio per un utilizzo in ambito privato, con la semplicità d'uso. La batteria intercambiabile è stata sviluppata per garantire costanza di prestazione, assicura sempre la massima potenza della macchina fino al momento dello scarico completo della batteria.



ACTIVE

5400, l'asso del variatore di velocità • Per un lavoro ottimale in tutte le situazioni



Il modello 5400 di Active è un tosaerba della gamma di alta fascia: la scocca è in alluminio pressofuso di alto spessore, elevata robustezza e resistenza alla corrosione garanzia di elevate prestazioni grazie al particolare progetto del tunnel di carico con speciali nervature interne ad effetto anti turbolenza.

Questo migliora notevolmente la fluidodinamica. Il rasaerba 5400 è dotato di una lama speciale che ottimizza il taglio e la spinta dell'erba tagliata nel sacco garantendo un carico impareggiabile anche con erba bagnata. Il cavallo di battaglia di questo modello è il variatore di velocità che permette di regolare la marcia in base alle proprie esigenze garantendo così un lavoro ottimale in ogni condizione.

BRUMAR

CSX3000, EGO Power+ sempre sulla strada della qualità Perfetta anche nelle condizioni più complicate

EGO Power+ con il lancio della sua prima motosega Top-handle CSX3000 soddisfa le esigenze degli arboricoltori professionisti combinando senza compromessi potenza, coppia e velocità della catena. La nuova motosega dalle prestazioni imbattibili è dotata di una barra da 30 cm e di una velocità della catena di 20m/s.

La motosega CSX3000 rende il lavoro in altezza ancora più semplice anche grazie alla nuova batteria 56 volt da 4 Ah, leggera e compatta, progettata con un rapporto peso-potenza ottimale, che consente di effettuare fino a 186 tagli con una singola carica. Per soddisfare le esigenze dei professionisti, EGO ha sviluppato e collaudato la motosega Top-handle avvalendosi del supporto di esperti arboricoltori. Ego è distribuita in esclusiva per l'Italia da Brumar.



HUSQVARNA

**Automower® 435X AWD, super in grandi pendenze
Sicuro. Smart. Snodato. Ultrasonic il valore in più**



Una grande macchina. Automower® 435X AWD di Husqvarna ha la trazione integrale che lo rende straordinario alleato di giardini con pendenze fino al 70% e superfici di 3.500 m². Unico nel suo genere con corpo articolato, tecnologico dentro con connettività GPS d'avanguardia ed esteticamente accattivante fuori. Husqvarna Automower® 435X AWD è dotato di Ultrasonic, una funzione di rilevamento di oggetti remoti. Riduce la propria velocità non appena si presenta un oggetto vicino. Insieme ad un paraurti anteriore in gomma, Ultrasonic garantisce un impatto morbido quando il robot viene a contatto con un ostacolo. Husqvarna Automower® 435X AWD gestisce automaticamente i passaggi stretti e pendenze estreme. Saprà sempre distinguersi nel tuo giardino, anche di notte, grazie ai fari a Led di serie. Per Husqvarna Automower® 435X AWD sono disponibili diversi accessori opzionali comprese le scocche superiori intercambiabili in bianco e arancione, il copri stazione di ricarica e il kit spazzole per mantenere le ruote pulite migliorandone ulteriormente la trazione.

vetrina

PERUZZO

**Teg Special è rapida, precisa, efficiente
Ridotto l'effetto onda, robusta l'azione mulching**

Il trinciaerba frontale Peruzzo Teg Special è adatto all'applicazione frontale a trattori del marchio John Deere, Kubota, Grasshopper, Iseki e Grillo. Riduce l'effetto "onda" del manto erboso e svolge un notevole lavoro col mulching. Con le lame verticali si ottiene un'ottima azione di verticut, sia su giardini sia su estese aree urbane. Il residuo tagliato o arieggiato viene distribuito uniformemente su tutta la superficie di taglio. L'alta rotazione e la quantità di coltelli permettono di eseguire tagli veloci e di qualità affrontando erba anche alta con arbusti o su campi sportivi, inserendo coltelli di diversa grandezza e forma (a Y, a paletta, mazzetta o verticut), ideali per ogni tipologia di opera.



CIFO

**Barriera Naturale, gamma ampliata con Block Bio e Tannino
La soluzione giusta per piante da casa, orto e giardino**

Ancora un ampliamento di gamma per la Barriera Naturale di Cifo che da anni rappresenta un punto di riferimento per prendersi cura delle piante da casa, orto e giardino. Le due nuovissime referenze sono Cifo Block Bio e Tannino. Il primo è un formulato in polvere a base di Lecitine estratte dai semi di soia. Adatto in agricoltura biologica si classifica tra le sostanze di base e per questo non rientra tra i fitosanitari e soprattutto non risulta potenzialmente pericoloso o nocivo. Tannino è un corroborante in grani idrosolubili a base appunto di tannino, estratto da legno di castagno 100% naturale, consentito in agricoltura biologica. Migliora l'assorbimento degli elementi nutritivi e attiva le difese naturali della pianta aumentando la resistenza contro i patogeni e in particolare contro i funghi dell'apparato radicale quali marciumi radicali e del colletto. Ideale per piante orticole, aromatiche, frutticole, ornamentali e tappeto erboso.



I costi di produzione salgono ai massimi storici, in un quadro in cui la domanda di merce corre troppo velocemente della capacità delle imprese. Una coperta impossibile da allungare. Almeno per un po'

MATERIE PRIME, S'ACCENDE LA SPIA

L'economia mondiale è in ripresa, ma l'impennata delle materie prime spinge i costi di produzione ai massimi storici, con pesanti conseguenze su un comparto, quello delle macchine agricole, che utilizza in gran parte materiali ferrosi e plastici. I dati sull'economia mondiale diffusi da Prometeia-Confindustria prevedono un balzo del PIL dal -3,9% del 2020 a +5,2% nel 2021, con una robusta ripresa del commercio mondiale, che si prevede passerà dal -6,9% dello scorso anno ad un consistente +8,6% quest'anno. Tuttavia, la domanda di merci corre più velocemente della capacità produttiva delle imprese, rallentate dalla carenza di materie prime e dal loro costo esorbitante. Il prezzo medio delle materie per l'industria risulta in crescita del 22% a marzo rispetto al gennaio 2020, con quotazioni particolarmente alte per il settore della meccanica (+40%). In Europa i prezzi degli acciai registrano a marzo il loro massimo storico, con rincari particolarmente elevati per i laminati (HRC e CRC) che

crescono del 70-80% rispetto ai livelli pre-covid. Per quanto riguarda le plastiche, nel primo trimestre dell'anno l'Europa registra un incremento del costo pari al 45% per l'etilene e al 121% per il polietilene. Ai forti rincari delle materie prime si aggiungono le difficoltà della logistica e dei trasporti (ancora legate all'emergenza pandemica), un'impennata dei costi dei container e ritardi consistenti nei trasporti navali. Tutto questo ha conseguenze pesanti sul settore della meccanica agricola, che utilizza in larga misura materiali ferrosi e plastiche e che privilegia il trasporto in nave per la spedizione all'estero dei macchinari prodotti.

«Nella fabbricazione di un trattore» fa presente FederUnacoma, la federazione dei costruttori italiani, «si contano in media 1.700 componenti, che sono per il 75% derivati dal ferro (ghisa, acciaio, tubi metallici), a cui si aggiunge un ulteriore 5% di altri metalli come il rame. La componente metallica copre dunque circa un 80% del totale dei materiali utilizzati per fabbricare un trattore. Della parte restante oltre il 10% è coperto da materiali plastici (rivestimenti cabina, protezioni, coperchi, tappi) e circa un 5% da polimeri gommosi fra tubi, anelli di tenuta, guarnizioni. L'emergenza riguarda, evidentemente, anche le altre tipologie di macchine, e le attrezzature in molti casi composte di soli materiali ferrosi. L'industria italiana della meccanica agricola sta vivendo una fase dinamica, dovuta alla crescita della domanda e alle forme d'incentivazione all'acquisto di mezzi di nuova generazione, ed è molto preoccupante che proprio in questo momento le case costruttrici vedano a rischio la propria capacità produttiva».



MG TUTTO MERCATO MG

TRATTORINI E RIDER

Legenda: (*) Trattorino (T) - Rider (R) - (**) Meccanica (ME) Idrostatica (ID) Autodrive (AD) Transmatic (TM)
(***) TIPO DI TAGLIO: Scarico laterale (SL) - Raccolta (R) - Mulching (M) - Posteriore (SP)

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	TRATTORINO/RIDER (*)	MARCA MOTORE	MODELLO MOTORE	POTENZA HP (KW)	PRESA DI FORZA	TRASMISSIONE (**)	LARGHEZZA TAGLIO CM	TIPO DI TAGLIO (***)	ALTEZZA TAGLIO N. POSIZIONI	LAME N.	PNEUMATICI ANT./POST. (")	RUMOROSITÀ dB (A)	DIMENSIONI CM. (LAXLXPR)	SERBATOIO LT.	CAPIENZA CESTO LT	PESO Kg. A VUOTO
HUSQVARNA																	
Distribuito da: FERCAD SPA web: www.husqvarna.it email: husqvarna@fercad.it		<p style="text-align: center;">Rider RC 320Ts AWD</p> <p>Progettato per proprietari terrieri e professionisti che necessitano di una macchina a taglio frontale con raccolta del tagliato. Questo Rider Husqvarna di nuova concezione con sterzo articolato e AWD, offre efficacia di lavoro per molto tempo, versatilità e un'ottima manovrabilità. Ciò grazie alla combinazione di una potente coccia che trasporta l'erba dagli organi di taglio al cesto di raccolta posteriore ribaltabile, compattandola e dando all'operatore la possibilità di raccogliere fino al doppio d'erba di una macchina convenzionale e garantendogli di poter tagliare più a lungo prima di dover svuotare il cesto.</p>															
Rider Battery	vedi www.husqvarna.it	BAT			135 Ah	NO		85	M	25-70 (5)	2	155/50-8 / 155/50-8	78 dB (A)	78,7x105,5x173,6			241
R 112C	€4.007,00	R	B&S	Power Built AVS	8,7 (6,4)	NO	ID	85	M/SP	25-70 (7)	2	155/50-8 / 155/50-8	<100 dB(A)	88x108x212	4	/	191
R 115C	€4.335,00	R	B&S	Power Built AVS	12,9 (9,5)	NO	ID	95	M/SP	25-75 (5)	2	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)	90x108x229	7	/	219
R 213 C	€5.058,00	R	B&S	Power Built AVS	9,1 (6,7)	NO	ID	94	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)	89x107x190	12	/	229



Via Cesare Battisti 59/D
35010 Limena, Padova

T. +39 049/769966
F. +39 049/767313

tecnogarden@tecnogarden.com
www.tecnogarden.com



TECNO GARDEN®

RICAMBI • ACCESSORI • MACCHINE da giardino



follow us on  & 

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	TRATTORINO/RIDER (*)	MARCA MOTORE	MODELLO MOTORE	POTENZA HP (KW)	PRESA DI FORZA	TRASMISSIONE (**)	LARGHEZZA TAGLIO CM	TIPO DI TAGLIO (***)	ALTEZZA TAGLIO N. POSIZIONI	LAME N.	PNEUMATICI ANT./POST. (")	RUMOROSITA' dB (A)	DIMENSIONI CH. (LAxALxPP)	SERBATOIO LT.	CAPACITA' CESTO LT	PESO Kg. A VUOTO
R214C	€4.785,00	R	Husqvarna	HS413AE	11,2 (8,4)	NO	ID	94	M/SP	25-75	3	170/60-8 / 170/60-8	<100 dB(A)	100x107x223	12	/	191
R 214T	€4.853,00	R	B&S	Intek V-Twin	17,4 (12,8)	NO	ID	94	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-9	<100 dB(A)	89x107x191	12	/	226
R 216T AWD	€6.844,00	R	B&S	Intek V-Twin EFM	12,9 (9,5)	NO	ID	94-103-112	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)		12	/	208
R320X AWD	€7.653,00	R	B&S	Endurance series	14,4 (10,6)	NO	ID	94-103-112	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)		12	/	253
R316TX awd	€7.613,00	R	KAWASAKI	FS Series V-TWIN	12,8 (9,6)	NO	ID	94-112	M/SP	25-75	3	170/60-8 / 170/60-8	<100 dB(A)	89x115x202	12	/	238
RC 318T	€10.951,00	R	B&S	Endurance series	16,9 (12,6)	NO	ID	103-112	M/SP	25/75	3	16x6,5-8 / 16x6,5-8	<100 dB(A)	103x128,4x208,9	12	/	300
326																	
R316TsX AWD	€9.143,00	R	KAWASAKI	FS481V	13,1 (9,8)	NO	ID	94-112	M/SP	25/75	3	170/60-8 / 170/60-8	<100 dB(A)	89x115x202	12	/	248
R316TX	€6.242,00	R	KAWASAKI	FS Series V-TWIN	12,8 (9,6)	NO	ID	94-112	M/SP	25/75	3	170/60-8 / 170/60-8	<100 dB(A)	89x115x202	12	/	238
R420TsX AWD	€14.868,00	R	KAWASAKI	FS Series V-TWIN	18,7 (14)	NO	ID	103-122	M/SP	25-75	3	200/65-8 / 200/65-8	<100 dB(A)	96,4x117,8x206,6	12	/	316
RC320Ts AWD	€12.942,00	R	B&S	Endurance twin EFM		NO	ID	103-112	M/SP	25-75 (7)	3	16x6,5-8 / 16x6,5-8	<100 dB(A)		12	300	328
P 524 EFI	€19.288,00	R	Kawasaki	FX twin EFI awd	13,9 kW @ 3000 rpm	NO	ID	112-122	M/SP	25-75 (7)	3	18x8,5-8" / 18x8,5-8"	<104 dB(A)	98x105x115	24	/	385
P520DX	€28.743,00	R	Kubota	D 902	19,4 (14,5)	SI	Cardano	132-155	M/SP	30-112	3	18" / 18"	<100 dB(A)	111x133x207,5	25	/	625
P525DX	€31.618,00	R	Kubota	D 1105	23,87 (17,8)	SI	Cardano	132-155	M/SP	30-112	3	18" / 18"	<100 dB(A)	115,3x133x207,8	25	/	684
P520D	€28.307,00	R	Kubota	D 902	19,44 (14,5)	SI	Cardano	132-155	M/SP	30-112	3	18" / 18"	<100 dB(A)	111x133x207,5	25	/	625
Z242F	€5.786,00	T	Kawasaki	FR Series V-Twin	20,2 (14,9)	NO	ID	107	R/M/SL	38-102		11x6,5/18x8,5-8		129x101x190,5	13	/	249,93
Z560X	€15.679,00	T	Kawasaki	FX	23,8 (17,5)	NO	ID	152	R/M/SL	25-127		13x6,5-6 / 24x12-12		188x117x206	45	/	630
TC138L	€3.395,00	T	Husqvarna	Husqvarna Series	11,9 (8,9)	NO	ID	97	R/M	38-102	2	15x6"-6 / 18x8,5"-8	<100 dB(A)	102x88x240	5,7	/	217
TC 130	€3.472,00	T	B&S	Intek	8,5 (6,3)	NO	ID	77	R	38-102	1	13x5"/16x6,5"	<100 dB(A)	/	5,7	200	/
TS 146TXD	€5.952,00	T	B&S	Endurance Series V-Twin	13,5 (10,1)	NO	ID	117	M/SL	38-102	2	15x6"-6 / 20x10"-8	<100 dB(A)	145x127x178	11,25	/	287
TS 142TX	€5.054,00	T	B&S	Endurance series V-twin	14,8 (11,1)	NO	ID	107	M/SL	38-102	2	15x6"-6 / 20x10"-8	<100 dB(A)	124x127x178	11,4	/	/
TS 142T	€4.985,00	T	B&S	Endurance series V-twin	14,8 (11,1)	NO	ID	107	M/SL	38-102	2	15x6"-6 / 20x8"-8	<100 dB(A)	124x88x178	5,7	/	/
TS 138	€3.035,00	T	B&S	Intek	11,5 (8,6)	NO	ID	97	M/SL	38-102	2	15x6"-6 / 18x8,5"-8	<100 dB(A)	127x101,6x175,3	5,7	/	165
TS 138L	€2.794,00	T	Husqvarna	Husqvarna Engine	11,6 (8,7)	NO	ID	97	M/SL	38-102	2	15x6"-6 / 18x8,5"-8	<100 dB(A)	125x88x175	5,7	/	/
TC 138	€3.670,00	T	B&S	Intek	11,6 (8,6)	NO	ME	97	R	38-102	2	15x6"-6 / 18x8,5"-8	<100 dB(A)	102x88x240	5,7	220	/

TOSAERBA

Legenda: (*) SCOCCA - Acciaio (AC) Alluminio (AL) Lamiera (LA) Plastica (PL) - (**) TIPO DI MOTORE: 4 Tempi (4T) Elettrico (EL) (***) TIPO DI TAGLIO: Scarica laterale (SL) - Scarico posteriore (SP) - raccolta (R) - Mulching (M)

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	SCOCCA (*)	POTENZA HP (KW)	MARCA MOTORE	MODELLO MOTORE	TIPO MOTORE (**)	AVVANZAMENTO	RUMOROSITA' dB (A)	AVVIAMENTO	LARGHEZZA TAGLIO CM	ALTEZZA TAGLIO POSIZIONI TAGLIO	TIPO TAGLIO (***)	CAPACITA' CESTO LT	DIAMETRO RUOTE (Ant./Post)	RUOTE PIVOTANTI	PESO Kg. A VUOTO
<div style="display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;"> <div style="width: 45%;"> <p>EINHELL</p> <p>EINHELL ITALIA Srl Web: www.einhell.it Email: info@einhell.it</p> <p>Il suo motore monocilindrico a 4 tempi raffreddato ad aria dispone di un elevato momento di torsione, per il taglio anche di erbacce alte. Particolarmente confortevole grazie alla funzione di avviamento. Il tagliaerba dispone di una batteria che non richiede assistenza, che si ricarica durante l'utilizzo del tagliaerba. La scocca robusta è in lamiera verniciata a polvere. Consigliato per superfici fino a 1.400 m².</p> </div> <div style="width: 45%; text-align: center;">  </div> </div>																
GC-EM 1032	69,95	PL	1.000 W	EINHELL		EL	SPINTA	A NORMA	ELETTRICO	32	25 - 60 / 3 pos.	SP-R	30	140 / 140		8,2
GE-EM 1233	99,95	PL	1.250 W	EINHELL		EL	SPINTA	A NORMA	ELETTRICO	33	20 - 60 / 5 pos.	SP-R	30	135/135		11,1
GC-EM 1536	114,95	PL	1.500 W	EINHELL		EL	SPINTA	A NORMA	ELETTRICO	36	20 - 60 / 5 pos.	SP-R	38	140 / 200		10
GC-EM 1743 HW	144,95	PL	1.700 W	EINHELL		EL	SPINTA	A NORMA	ELETTRICO	43	20 - 70 / 6 pos.	SP-R	52	170 / 235		17,1
GH-PM 40	199,95	PL	1,2 kW / 1,6 HP	EINHELL		4T	SPINTA	A NORMA	A STRAPPO	40	25 - 60 / 3 pos.	SP-R	45	152 / 152		18,7
GC-PM 40/1 S	239,95	PL	1,2 kW / 1,6 HP	EINHELL		4T	SEMOVENTE	A NORMA	A STRAPPO	40	25 - 75 / 7 pos.	SP-R	45	178 / 203		21,4
GC-PM 46/4 S	279,95	LA	2 kW / 2,7 HP	EINHELL		4T	SEMOVENTE	A NORMA	A STRAPPO	46	30 - 80 / 9 pos.	SP-R	50	178 / 204		28,4
GC-PM 46/1 S B&S	284,95	LA	1,6 kW / 2,2 HP	EINHELL		4T	SEMOVENTE	A NORMA	A STRAPPO	46	30 - 80 / 9 pos.	SP-R	50	178 / 204		30
GC-PM 51/3 S HW	369,95	LA	2,7 kW / 3,6 hp	EINHELL		4T	SEMOVENTE	A NORMA	A STRAPPO	51	30 - 80 / 6 pos.	SP-R-M	70	204 / 280		31,4
GC PM 56/2 S HW	459,95	LA	2,8 kW / 3,75 HP	EINHELL		4T	SEMOVENTE	A NORMA	A STRAPPO	56	25 - 70 / 6 pos.	SL-SP-R-M	80	200 / 280		42,7

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	SCOCOA (*)	POTENZA HP (KW)	MARCA MOTORE	MODELLO MOTORE	TIPO MOTORE (**)	AVVANZAMENTO	RUMOROSITA' dB (A)	AVVIAMENTO	LARGHEZZA TAGLIO CM	ALTEZZA TAGLIO POSIZIONI TAGLIO	TIPO TAGLIO (***)	CAPACITA' CESTO LT	DIAMETRO RUOTE (Ant/Post)	RUOTE PIVOTANTI	PESO Kg. A VUOTO
---------	--------------------------------------	------------	-----------------	--------------	----------------	------------------	--------------	--------------------	------------	---------------------	---------------------------------	-------------------	--------------------	---------------------------	-----------------	------------------

HUSQVARNA

Distribuito da:
FERCAD SPA
 web: www.husqvarna.it
 email: husqvarna@fercad.it

LC 353 AWD

Tagliaerba robusto con sistema integrale All-Wheel-Drive (AWD) che assicura una trazione omogenea su terreni umidi, irregolari e su pendii. Eccellente per giardini collinari di grandi dimensioni con pendenze. Costruito con scocca in acciaio resistente e saldata e dotato di motore Honda robusto e facile da avviare. LC 353AWD offre anche tre metodi di taglio tra cui scegliere



54	€143,00	LA	/	/	/	/	MAN	/	/	40	12 38	ELICOIDALE (M)	/		NO	8,6
64	€175,00	LA	/	/	/	/	MAN	/	/	40	12-55	ELICOIDALE (M)	/		NO	8,6
540 / NOVOLETTE	€205,00	LA	/	/	/	/	MAN	/	/	40	12 38	ELICOIDALE (M)	/		NO	9,1
LC 140	€417,00	AC	1,8	B&S	450e Series	4T	MAN	94	MAN	40	25-75	SP/R	50	6"/8"	NO	24
LC 140S	€485,00	AC	1,8	B&S	450e Series	4T	SEMOV	94	MAN	40	25-75	SP/R	50	6"/8"	NO	26,5
LC 140SP	€485,00	AC	1,95	Husqvarna	HS 123A	4T	SEMOV	95	MAN	40	25-75	SP/R	50	6"/8"	NO	26,8
LC 140P	€417,00	AC	1,95	Husqvarna	HS 123A	4T	MAN	81	MAN	40	25-75	SP/R	50	6"/8"	NO	25,2
LB 251S	€708,00	AC	2,7	Husqvarna	HS 166A	4T	SEMOV	82	MAN	51	25-75	SL/M		8"/8"	NO	32
LC 247	€509,00	PL	1,8	B&S	450e	4T	MAN	96	MAN	47	20-75	SP/R/M	55	6,69"/8,27"	NO	26,8
LC 247 S	€569,00	PL	1,8	B&S	450e	4T	SEMOV	96	MAN	47	20-75	SP/R/M	55	6,69"/8,27"	NO	27,8
LC 247 SP	€652,00	PL	2,1	B&S	575EX	4T	SEMOV	96	MAN	47	20-75	SP/R/M	55	6,69"/8,27"	NO	29,2
LC 253S	€728,00	PL	2,4	B&S	650EXI	4T	SEMOV	96	MAN	53	20-75	SP/R/M	60	6,69"/8,27"	NO	32,5
LB 348SI	€730,00	AC	2,6	B&S	675EXI INSTART	4T	SEMOV-VARIAB	96	INSTART	48	25-70	SL/M		8,25"/8,25"	NO	40
LC 347V	€742,00	PL	2,4	B&S	650EXI	4T	SEMOV-VARIAB	96	MAN	47	20-75	SP/R/M	60	6,69"/8,27"	NO	30
LC 347 VI	€877,00	PL	2,4	B&S	675 SIS	4T	SEMOV-VARIAB	96	BATT	47	20-75	SP/R/M	60	6,69"/8,27"	NO	30
LC 353V	€809,00	PL	2,4	B&S	650EXI	4T	SEMOV-VARIAB	96	MAN	53	20-75	SP/R/M	60	7,48"/9,06"	NO	33
LC 353AWD	€1.106,00	AC	3,6	HONDA	GCV170H-S3A	4T	SEMOV-VARIAB	83,3	MAN	53	25,4-101,6	SP/R/M	65	8"/11"	NO	41,7
LC 551 VBP	€1.742,00	AL	2,9	KAWASAKI	FJ180KAI	4T	SEMOV-VARIAB	84	MAN	53	26-74	SP/R	65	8,27"/8,27"	NO	53
LB 246PI	€485,00	PL	2,1	B&S	575 is	4T	MAN	79	BATT	46	35-70	M/SL		6,7"/6,7"	NO	21,5

errezeta[®]
 RICAMBI E ACCESSORI PER IL GIARDINAGGIO

Via Mattei, 8/A Z.I. 30039 Stra - Ve
 Tel. 049 9803124
info@errezetagarden.it
www.errezetagarden.com

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	SCOCCHA (*)	POTENZA HP (KW)	MARCA MOTORE	MODELLO MOTORE	TIPO MOTORE (**)	AVVANZAMENTO	RUMOROSITA' dB (A)	AVVIAMENTO	LARGHEZZA TAGLIO CM	ALTEZZA TAGLIO POSIZIONI TAGLIO	TIPO TAGLIO (***)	CAPACITA' CESTO LT	DIAMETRO RUOTE (Ant/Post)	RUOTE PIVOTANTI	PESO Kg. A VUOTO
PELLENC																
<p>Distribuito da: PELLENC ITALIA SRL Web: www.pellencitalia.com Email: info@pellencitalia.com</p> <p style="text-align: right;">RASION</p> <p>Leggero, maneggevole, facile da trasportare. Regolazione elettronica della velocità e dell'altezza di taglio. Motricità che permette tagli su pendenze e superfici inclinate senza sforzo, rasatura regolare e senza tracce di ruote sul terreno. Funzione Zero Turn: rotazione a 360° grazie ai 2 motori posteriori e alle ruote girevoli anteriori. Manubrio pieghevole e possibilità di posizionamento in verticale quando non in uso. Bassissime emissioni sonore, alti livelli di sicurezza.</p>																
RASION 2 EASY	€ 952,00	AL	2 kw	PELLENC	BRUSHLESS	EL	1-5 KMh	95 dB(A)	AUTOMATICO	60 CM	6 pos. Da 30/80	(SP) KIT MULCHING OPZ	70 L	178/305mm	senza cesto e batteria 20	
RASION 2 SMART	€ 1.196,00	AL	2 kw	PELLENC	BRUSHLESS	EL	1-5 KMh	96 dB(A)	AUTOMATICO	60 CM	6 pos. Da 25/75	(SP) KIT MULCHING OPZ	71 L	178/305mm	senza cesto e batteria 29	



RASAERBA ROBOT

Legenda: (*) Ricarica - Automatica (A) Manuale (M)

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	CONSIGLIATO FINO A MQ	DIMENSIONI	CERTIFICAZIONI	ACCUMULATORI	AUTONOMIA (ORE)	VELOCITA'	SISTEMA DI TAGLIO - NUMERO LAME	AVVANZAMENTO (N° RUOTE MOTRICI)	LARGHEZZA TAGLIO CM	ALTEZZA DI TAGLIO (CM)	PENDENZA MASSIMA	ANTIFURTO	RICARICA (*)	PESO Kg. CON ACCUMULATORI (*)	CARROZZERIA	STAZIONE DI RICARICA
EINHELL																	
<p>EINHELL ITALIA Srl Web: www.einhell.it Email: info@einhell.it</p> <p style="text-align: right;">FREELEXO+</p> <p>FREELEXO+ di Einhell della serie Power-X-Change può essere combinato con tutte le batterie del sistema. FREELEXO+ è controllato tramite app o con l'intuitiva tastiera con display LCD. Il sistema di sensori di sicurezza lo proteggono dagli impatti, inclinazione e sollevamento. Sensore pioggia integrato. Ha una funzione di regolazione dell'altezza di taglio tra 20 mm e 60 mm ed è adatto per pendenze fino al 35%.</p>																	
FREELEXO	€ 49,95	1100	700 X 500 X 300		A	DIPENDE DA BATTARIE		3	2	18	2 - 6	35%	SI	AUTOMATICA	13	MATERIALE PLASTICO	INCLUSA
FREELEXO+	€ 95,95	1100	700 X 500 X 300		A	DIPENDE DA BATTARIE		3	2	18	2 - 6	35%	SI	AUTOMATICA	13	MATERIALE PLASTICO	INCLUSA



MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	CONSIGLIATO FINO A MQ	DIMENSIONI	CERTIFICAZIONI	ACCUMULATORI	AUTONOMIA (ORE)	VELOCITA'	SISTEMA DI TAGLIO - NUMERO LAME	AVANZAMENTO (N° RUOTE MOTRICI)	LARGHEZZA TAGLIO CM	ALTEZZA DI TAGLIO (CM)	PENDENZA MASSIMA	ANTIFURTO	RICARICA (*)	PESO kg. CON ACCUMULATORI (*)	CARROZZERIA	STAZIONE DI RICARICA
---------	--------------------------------------	-----------------------	------------	----------------	--------------	-----------------	-----------	---------------------------------	--------------------------------	---------------------	------------------------	------------------	-----------	--------------	-------------------------------	-------------	----------------------

HUSQVARNA

Distribuito da:
FERCAD SPA
 web: www.husqvarna.it
 email: husqvarna@fercad.it

AUTOMOWER® 435X AWD

Husqvarna Automower® 435X AWD: un pioniere nel mercato dei rasaerba robotizzati. Un modello a trazione integrale che rende leggero il lavoro di prati fino a 3.500 m² e supera ostacoli, terreni accidentati e pendenze impressionanti fino al 70%. Il tagliaerba è caratterizzato dal design X-line con fari a LED, rilevamento di oggetti e interazione intuitiva con Automower® Access. Dotato di Automower® Connect che include il rilevamento dei furti GPS.



105	€1.279,00	600m2	55x39x25	SI	Li-ion	70 min	35 cm/s	M/3lame	2	17	2-5	25%	si con blocco pin	A	6,7	ABS	SI
305	€1.483,00	600m2	57x43x25	SI	Li-ion	70 min	-	M/3lame	2	22	2-5	40%	si con blocco pin	A	9,4	ASA	SI
310	€2.016,00	1000m2	63x51x25	SI	Li-ion	70 min	38cm/s	M/3lame	2	22	2-6	40%	si con blocco pin	A	9	ASA	SI
315	€2.240,00	1500m2	63x51x25	SI	Li-ion	70 min	42cm/s	M/3lame	2	22	2-6	40%	si con blocco pin	A	9	ASA	SI
315X	€2.464,00	1600m2	63x51x25	SI	Li-ion	70 min	42cm/s	M/3lame	2	22	2-6	40%	si con blocco pin	A	9	ASA	SI
405X	€2.016,00	600m2	61x45x24	SI	Li-ion	70 min	-	M/3lame	2	22	2-5	40%	si con blocco pin	A	9,7	ASA	SI
415X	€2.688,00	1500m2	61x45x24	SI	Li-ion	70 min	-	M/3lame	2	22	2-5	40%	si con blocco pin	A	9,7	ASA	SI
420	€2.775,00	2200m2	55,8x72,1x30,8	SI	Li-ion	105 min	42cm/s	M/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin	A	11,5	ASA	SI
430X	€3.522,00	3200m2	55,8x72,1x30,8	SI	Li-ion	135 min	46 cm/s	M/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin	A	13,2	ASA	SI
435X AWD	€5.721,00	3200m2	93x55x29 cm	SI	Li-ion	100 min	-	M/3lame	4	22	3-7	70%	si con blocco pin	A	17,3	ASA	SI
440	€3.522,00	4000m2	55,8x72,1x30,8	SI	Li-ion	240 min	47 cm/s	M/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin	A	12,9	ASA	SI
450 X	€4.604,00	5000m2	55,8x72,1x30,8	SI	Li-ion	260 min	65 cm/s	M/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin	A	13,9	ASA	SI
520	€3.472,00	2200m2	55,8x72,1x30,8	SI	Li-ion	105	42 cm/s	M/3lame	2	24	2-6	0,45	si con blocco pin	A	11,5	ASA	SI
550	€5.015,00	5000m2	55,8x72,1x30,8	SI	Li-ion	260	65 cm/s	M/3lame	2	24	2-6	0,45	si con blocco pin	A	13,9	ASA	SI
550 EPOS	€6.655,00																
535 AWD	€5.836,00	3200m2	93x55x29 cm	SI	Li-ion	100 min	-	M/3lame	4	22	3-7	70%	si con blocco pin	A	17,3	ASA	SI

KIT INSTALLAZIONE ESCLUSO

WIPER

WIPER
 web: www.wipercompany.com

WIPER PREMIUM F SERIE

La serie F è in grado di operare con elevata efficienza su qualunque tipo di superficie gestendo 8 aree di taglio fino a 5000 mq con un'autonomia di lavoro di 7 ore consecutive. L'efficienza ed efficacia della rasatura del prato sono assicurate dalla gestione GPS del taglio. I modelli "S" sono altresì dotati di sistema "Connect" che permette di interagire completamente con il proprio robot tramite APP Wiper.



BLITZ XH2	€1.110,20	200 mq	44x36x20	SI*	5,0 Ah	2h	18 m/min	Random	4 WD	24	4,2 - 4,8	50%	pin code	Manuale	8,3 Kg	ABS	No
BLITZ XH4	€1.232,20	400 mq	44x36x20	SI*	7,5 Ah	3h	18 m/min	Random	4 WD	24	4,2 - 4,8	50%	pin code	Manuale	8,6 Kg	ABS	No
IKE	€1.012,60	600 mq	42x29x22	SI*	2,5 Ah	2h	28 m/min	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	7,1 Kg	PP+FV	SI
I 07	€1.140,70	700 mq	42x29x22	SI*	2,5 Ah	2h	28 m/min	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	7,1 Kg	PP+FV	SI
I 100S	€1.488,40	1000 mq	42x29x22	SI*	2,5 Ah	2h	28 m/min	GPS-assisted	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	7,2 Kg	PP+FV	SI
I 130S	€1.695,80	1300 mq	42x29x22	SI*	5,0 Ah	2h	28 m/min	GPS-assisted	2 WD	18	2,5 - 7,0	35%	pin code+geofence	Automatica	7,5 Kg	PP+FV	SI
C 80	€1.262,70	800 mq	54x45x25	SI*	2,5 Ah	1h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,5 - 6,0	45%	pin code	Automatica	10,7 Kg	PP+FV	SI
C 120	€1.830,00	1200 mq	54x45x25	SI*	5 Ah	2 h 30'	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,5 - 6,0	45%	pin code	Automatica	11 Kg	PP+FV	SI
C 180S	€1.110,60	1800 mq	54x45x25	SI*	5 Ah	2 h 30'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	25	2,5 - 6,0	45%	pin code+geofence	Automatica	11 Kg	PP+FV	SI
J XH	€1.354,60	2200 mq	60x44x31	SI*	7,5 Ah	3 h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	29	2,5 - 6,5	55%	pin code	Automatica	13,5 Kg	PP+FV	SI
K Light	€2.494,90	800 mq	63x46x30	SI*	2,9 Ah	1 h 30'	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code	Automatica	15 Kg	PP+FV	SI
K Medium	€2.586,40	1200 mq	63x46x30	SI*	5,8 Ah	3 h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code	Automatica	15,3 Kg	PP+FV	SI
K Premium	€2.702,30	1800 mq	63x46x30	SI*	8,7 Ah	4 h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code	Automatica	15,6 Kg	PP+FV	SI
KS Medium	€4.428,20	1800 mq	63x46x30	SI*	5,8 Ah	2 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	15,5 Kg	PP+FV	SI
KS Premium	€5.544,10	3200 mq	63x46x30	SI*	8,7 Ah	3 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	15,8 Kg	PP+FV	SI
KS Extra Premium	€8.885,70	3200 mq	63x46x30	SI*	8,7 Ah	3 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	15,8 Kg	PP+FV	SI
KXL S Ultra	€4.446,90	6000 mq	78x53x33	SI*	10,35 Ah	4 h	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	36	2,5 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	18 Kg	PP+FV	SI
SRH	€1.135,00	2800 mq	61x43x28	SI*	7,5 Ah	3 h 30'	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	29	2,5 - 6,5	45%	pin code	Automatica	16,1 Kg	ABS	SI
F 28	€2.769,40	2600 mq	58x50x29	SI*	7,5 Ah	3 h 30'	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	15,3 Kg	ABS	SI
F 35 S	€1.196,40	3200 mq	58x50x29	SI*	7,5 AH	3 H 30'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	15,3 Kg	ABS	SI
F 50 S	€1.733,20	5000 mq	58x50x29	SI*	15 Ah	7 h	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	16,2 Kg	ABS	SI

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	CONSIGLIATO FINO A MQ	DIMENSIONI	CERTIFICAZIONI	ACCUMULATORI	AUTONOMIA (ORE)	VELOCITA'	SISTEMA DI TAGLIO - NUMERO LAME	AVANZAMENTO (N° RUOTE MOTRICI)	LARGHEZZA TAGLIO CM	ALTEZZA DI TAGLIO (CM)	PENDENZA MASSIMA	ANTIFURTO	RICARICA (*)	PESO Kg. CON ACCUMULATORI (*)	CARROZZERIA	STAZIONE DI RICARICA
---------	--------------------------------------	-----------------------	------------	----------------	--------------	-----------------	-----------	---------------------------------	--------------------------------	---------------------	------------------------	------------------	-----------	--------------	-------------------------------	-------------	----------------------

WIPER

WIPER

web: www.wipercompany.com

L'AUTOMAZIONE PER GRANDI AREE

La serie Yard è stata progettata per chi ha l'esigenza di automatizzare il taglio dell'erba per grandi aree e nello stesso tempo ridurre i costi di manutenzione del manto erboso. Grazie alla tecnologia di ultima generazione e alle caratteristiche meccaniche del robot, Yard si pone al top dell'affidabilità nel mercato robotica per grandi aree fino a 30.000 mq.



P 70 S	€ 196,80	7000 MQ	70x49x30	SI*	15 AH	7 h	35 m/min	GPS-assisted	2 WD	36	2,4 - 6,4	45%	Pin code+Geofence	Automatica	18,4 Kg	ABS	Si
YARD 101 S	€ 2.889,30	10000 mq	120x97x37	SI*	30 Ah	6 h	40 m/min	GPS-assisted	2 WD	84	2,5 - 8,5	45%	Pin code+Geofence	Automatica	45 kg	ABS carbonio	Si
YARD 2000 S	€ 5.243,90	20000 mq	120x97x37	SI*	60 Ah	11 h	40 m/min	Random-Spiral	2 WD	84	2,5 - 7,0	45%	Pin code+Geofence	Automatica	49 kg	ABS carbonio	Si

ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI

ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI

web: www.ambrogiorobot.com

email: robotica@zcscompany.com

Ambrogio QUAD Elite

Il nuovo modello dedicato ai giardini con pendenze fino al 75%. Dotato di 4 ruote motrici e sterzanti e batteria da 10 Ah, QUAD Elite riesce a gestire salite e dossi estremamente ripidi e lavora in modo performante anche a bordo del giardino in pendenza (fino al 65%).

Scopri tutte le caratteristiche del nuovo QUAD su ambrogiorobot.com



GREENline - AMBROGIO L60 Elite		200 mq	440x360x200 mm	SI	5 Ah	2 h 00	3.000	Random-Spiral	4 WD	25	4,2-4,8	50%	NO	Manuale	8,3	ABS	-
GREENline - AMBROGIO L60 Elite S+		400 mq	440x360x200 mm	SI	7,5 Ah	3 h 00	3.000	Random-Spiral	4 WD	25	4,2-4,8	50%	NO	Manuale	8,6	ABS	-
GREENline - AMBROGIO L15 Deluxe		600 mq	420x290x220 mm	SI	2,5 Ah	2 h 00	4.200	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	7,1	ABS	SI
GREENline - AMBROGIO L32 Deluxe		800 mq	540x450x252 mm	SI	2,5 Ah	1 h 00	3.000	Random-Spiral	2 WD	25	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	10,7	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L35 B	€ 690,00	1.200 mq	540x450x252 mm	SI	5,0 Ah	2 h 30 min	3.000	Random-Spiral	2 WD	25	2,5 - 6,0	45%	SI	Automatica	11,00	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L35 Deluxe	€ 990,00	1.800 mq	540x450x252 mm	SI	5,0 Ah	2 h 30 min	3.000	Random-Spiral	2 WD	25	2,5 - 6,0	45%	SI	Automatica	11,00	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L250 Deluxe	€ 690,00	2.600 mq	580x500x290 mm	SI	7,5 Ah	3 h 30 min	3.000	Random-Spiral	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	15,3	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L250i Elite	€ 090,00	3.200 mq	580x500x290 mm	SI	7,5 Ah	3 h 30 min	3.000	SDM	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	15,3	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L250i Elite S+	€ 490,00	5.000 mq	580x500x290 mm	SI	15 Ah	7 h 00	3.000	SDM	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	16,2	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L350i Elite	€ 990,00	7.000 mq	700x490x300 mm	SI	15 Ah	7 h 00	2.500	SDM	2 WD	36	2,4 - 6,4	45%	SI	Automatica	18,4	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L400i B	€ 1.850,00	10.000 mq	1.200x977x372 mm	SI	30 Ah	6 h 00	3.000	SDM	2 WD	84	2,5 - 8,5	45%	SI	Automatica	45,00	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L400i Deluxe	€ 4.380,00	20.000 mq	1.200x977x372 mm	SI	60 Ah	11 h 00	3.000	SDM	2 WD	84	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	49,00	ABS	SI
NEXT line - Twenty Deluxe	€ 90,00	700 mq	420x290x220 mm	SI	2,5 Ah	2 h 00	4.200	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	7,1	ABS	SI
NEXT line - Twenty Elite	€ 1.290,00	1.000 mq	420x290x220 mm	SI	2,5 Ah	2 h 00	4.200	SDM	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	7,2	ABS	SI
NEXT line - Twenty Elite S+	€ 1.550,00	1.300 mq	420x290x220 mm	SI	5,00 Ah	4 h 00	4.200	SDM	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	7,5	ABS	SI
NEXT line - AMBROGIO 4.0 Basic	€ 880,00		635X464X300 mm	SI			3.000	Random-Spiral	NP	25	2,0 - 6,5	45%	SI	Automatica	15,00/15,30/15,60	ABS	SI
NEXT line - AMBROGIO 4.0 Elite	€ 660,00		635X464X300 mm	SI			3.000	SDM	NP	25	2,0 - 6,5	45%	SI	Automatica	15,50/15,80/15,80	ABS	SI
NEXT line - AMBROGIO 4.36 Elite	€ 290,00		784x536x330 mm	SI			2.500	SDM	NP	36	2,0 - 6,5	45%	SI	Automatica	18	ABS	SI
NEXT line - Power Unit LIGHT	€ 90,00	1.000* mq (4.0 Basic)			2,9 Ah	1 h 30 min											
NEXT line - Power Unit MEDIUM	€ 70,00	1.400* mq (4.0 Basic) - 2.200* mq (4.0 Elite)			5,8 Ah	3 h (4.0 basic) - 2 h 45 min (4.0 Elite)											
NEXT line - Power Unit PREMIUM	€ 90,00	2.200* mq (4.0 Basic) - 3.500* mq (4.0 Elite)			8,7 Ah	4 h (4.0 basic) - 3 h 45 min (4.0 Elite)											
NEXT line - Power Unit EXTRA PREMIUM	€ 90,00	3.500* mq (4.0 Elite)			8,7 Ah	3 h 45 min											
NEXT line - Power Unit ULTRA PREMIUM	€ 90,00	6.000 mq (4.36 Elite)			10,35 Ah	4 h 00											
NEXTline - QUAD Elite	€ 890,00	3.500 mq	533X533X333 mm	SI	10 Ah	2 h 00		SDM 4 ruote motrici e sterzanti		29	2,5 - 7,0	75%	SI	Automatica	18,5	ABS	SI

*Piastrina predisposta per le superficie di lavoro indicate, in condizioni di taglio ideali: prato piano, forma rettangolare semplice, assenza di ostacoli, assenza di zone aggiuntive e velocità di crescita del prato modesta.

ATTREZZATURE A BATTERIA

MODELLO	PREZZO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	DOTAZIONE	ACCUMULATORI (V / Ah)	ACCUMULATORI INTERCAMBIABILI	TIPO DI MOTORE (spazzole / brushless)	LUNGHEZZA LAMA CM	LUNGHEZZA ESTESA GRUPPO DI TAGLIO	BARRA CM / TIPO CATENA	PORTATA/VELOCITA' ARIA (m ³ /min-m/s)	SCOCCA	SEMOVENTE	LARGHEZZA/ALTEZZA DI TAGLIO CM	CAPACITA' CESTO LT	RUMOROSITA' dB (A)	PESO KG
EINHELL www.einhell.it															
BATTERIE DIPONIBILI															
MODELLI PXC (18 V - 2 Ah - 42,95 € / 18 V - 2,6 Ah PLUS - 54,95 € / 18 V - 4 Ah - 69,95 € / 18 V - 5,2 Ah PLUS - 99,95 € /															
CARICA BATTERIE RAPIDO 29,95 € / CARICA BATTERIE TWINCHARGER 59,95 € / CARICA BATTERIE ULTRARAPIDO 52,95 € / STARTER KIT BATTERIA +CARICA 1,5-2-3-4 Ah)															
TAGLIASIEPI															
GE-CH 36/65 Li Solo	€144,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	72									2,8
GE-CH 18/60 Li - solo	€99,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	67									2,44
GE-CH 1855/1 Li SOLO	82,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	55									2,44
GE-CH 18/50 Li - solo	69,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	57									2,4
GE-CH 1846 Li solo	64,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	46									2
GE-CH 1846 Li Kit	114,95	COMPLETA	18 V - 2,0 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE	46									2
GC-HH 18/45 Li T - solo	99,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	40									4,3
GE-CG 18 Li solo	59,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20									1
GE-CG 18/100 Li T - solo	74,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20									0,7
GE-CG 18/100 Li - solo	54,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20									0,7
GC-CG 3,6 li WT	33,95	COMPLETA	3,6 V - 1,3 Ah	NO	SPAZZOLE	10									0,5
GC-CG 3,6 Li	39,95	COMPLETA	3,6 V - 1,3 Ah	NO	SPAZZOLE	10									0,5
TAGLIABORDI/DECESPUGLIATORI															
GE-CT 18 Li SOLO	49,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,8
GC-CT 18/24 Li kit	99,95	COMPLETA	18 V- 2,0 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,2
GC-CT 18/24 Li P	77,95	COMPLETA	18 V - 1,5 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,2
GC-CT 18/24 Li P Solo	29,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,2
GE-CT 36/30 Li E Solo	104,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							30			4,2
DECESPUGLIATORI															
AGILLO	179,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS							30			6,5
AGILLO 18/200	149,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							30			6,8
MOTOSEGHE															
GE-LC 18 Li Kit	169,95	COMPLETA	18 V - 3 Ah -PXC	SI	SPAZZOLE			25 / OREGON							3
GE-LC 18 Li SOLO	99,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE			25 / OREGON							3
GE-LC 36/35 Li Solo	149,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS			35 / OREGON							3,9
POTATORI															
GC-LC 18/20 Li T - solo	€104,95		18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20	1720								4
GE-LC 18 Li T SOLO	129,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20	1820	20 / OREGON							4
GE-HC 18 Li T SOLO	149,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	40	1820	20 / OREGON							5,5
RASAERBA															
GE-CM 36/47 S HW Li	€699,95	COMPLETA	2+2 X 18 V - 4 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS										
GE-CM 43 Li M KIT	399,95	COMPLETA	2 X 18 V - 4 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	43 / 25-75	63		17,7
GE-CM 36/43 Li M - solo	269,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS										
GE-CM 36/37 Li KIT	329,95	COMPLETA	2 X 18 V - 3 Ah - PXC	SI	SPAZZOLE										
GE-CM 36/37 Li - solo	199,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE										
GE-CM 18/33 Li KIT	209,95	COMPLETA	18 V - 4 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS										
GE-CM 18/33 Li - solo	144,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS										
GE-CM 18/30 Li KIT	159,95	COMPLETA	18 V - 3,0 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	30 / 30 - 70	25		8
GE-CM 18/30 Li - solo	109,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS										
GE-HM 18/38 Li - solo	149,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE										
SOFFIATORI															
GE-CL 18 Li E SOLO	34,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE				ND / 210						1,3
GE-CL 18 Li E Kit	89,95	COMPLETA	18 V - 2 Ah - PXC	SI	SPAZZOLE				ND / 0-210						1,3
GE-CL 36 Li E SOLO	109,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS				ND / 0-210				45		3,3
GE-CL 36/230 Li E - solo	99,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI											
GE-LB 36/210 Li E - solo	€109,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI											



ATTREZZATURE A BATTERIA



MODELLO	PREZZO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	DOTAZIONE	ACCUMULATORI (V / Ah)	ACCUMULATORI INTERCAMBIABILI	TIPO DI MOTORE (spazzole / brushless)	LUNGHEZZA LAMA CM	LUNGHEZZA ESTESA GRUPPO DI TAGLIO	BARRA CM / TIPO CATENA	PORTATA/VELOCITA' ARIA (m ³ /min-m/s)	SCocca	SEMOVENTE	LARGHEZZA/ALTEZZA DI TAGLIO CM	CAPACITA' CESTO LT	RUMOROSITA' dB (A)	PESO KG
---------	---------------------------------	-----------	-----------------------	------------------------------	---------------------------------------	-------------------	-----------------------------------	------------------------	--	--------	-----------	--------------------------------	--------------------	--------------------	---------

HUSQVARNA Distribuito da Fercad SpA - www.husqvarna.it

T540i XP

Husqvarna T540i XP è la motosega da potatura Husqvarna che, combinata alla nuova batteria Husqvarna BLi200X ed all'innovativa catena Husqvarna SP21G, fornisce performance paragonabili ad una motosega a scoppio da 40 cc. L'elevata velocità della catena garantisce un taglio rapido ed omogeneo, mentre il design del freno catena consente una visuale libera mentre si eseguono tagli precisi



BATTERIE DIPONIBILI	BLi 10 - 36V - 2 Ah / BLi 20 - 36V 4 Ah / BLi 30 - 36V - 7,5Ah / BLi 100 - 36V - 2,5Ah / BLi 200 - 36V - 9,3 Ah / BLi 200X - 36V - 5,2 Ah / BLi 300 - 36V - 9,3 Ah / BLi 550X - 36V - 15,6 Ah / BLi 950X - 36V - 31,1Ah														
TAGLIASIEPI															
115 iHD45	€274	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)	45								90	3,2
115 iHD45	€444	Batteria BLi10 e caricabatteria QC80	36	SI	BLDC (brushless)	45								90	3,2
120iTK4-H	€388	Batteria BLi10 e caricabatteria QC80	36	SI	BRUSHED	50								94	4,5
520iHD60	€581	Solo corpo macchina	36	SI	BRUSHED	60								94	3,8
520iHD70	€609	Solo corpo macchina	36	SI	BRUSHED	70								94	3,9
520iHE3	€696	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)	55	227							95	4,2
520iHT4	€744	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)	55	346							94	5,5
DECESPUGLIATORI															
115 iL	€274	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)		165,8							70	3,45
115 iL	€419	Batteria BLi20 e caricabatteria QC80	36	SI	BLDC (brushless)		165,8							70	3,5
520iLX	€422	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)									76	3
520iRX	€511	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)									76	3,8
535iRX	€637	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)									96	4,9
535iRXT	€677	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)									96	4,9
MOTOSEGHE															
120 i	€311	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)			30 / 3/8" b.p.						86	3
120 i	€505	Batteria BLi20 e caricabatteria QC80	36	SI	BLDC (brushless)			30 / 3/8" b.p.						86	3
340 i	€580	Solo corpo macchina	36	SI											
535i XP	€575	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)			30 / 3/8" b.p.						93	2,6
T535i XP	€635	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)			30 / 3/8" b.p.						93	2,4
540i XP	€740	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)			30-40 / .325-3/8"						95	2,9
T540i XP	€740	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)			30-40 / .325 mini						95	2,5
POTATORI															
530iPTS	€768	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)		400	25 / 1/4"						83	5
120iTK4-P	€415	Solo corpo macchina	36	SI	BRUSHED(spazzole)		304	25 / 1/4"-3/8"						97	4,1
RASAERBA															
LC353iVX	€901	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)					Materiale composito	SI	53	60	95	28
LB146i	€561	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)					Plastica (ABS)	NO	46		92	16,9
LC 137i	€325	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)					Composito	NO	37	40	77	15
LC 141i	€479	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)					Acciaio	NO	41	50	83	18,6
LC 347iV	€823	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)					Composito	SI	47	55	82	26
LC 551iV	€1.511	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)					Alluminio	SI	51	65	83	41
SOFFIATORI															
120 iB	€401	Batteria BLi20 e caricabatteria QC80	36	SI	BLDC (brushless)				10,3/46					83	2,1
320iB Mark II	€444	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)				11,6/48					81	2,4
525iB	€534	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)				11,6/48					82	2,4
530iBX	€660	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)				12,4/49,6					77,6	2,9
550iBTX	€678	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)				12,8/54					73	6,3
340iBT	€546	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)				13,7/61					79	6,3



Resta sempre aggiornato
su tutte le novità del settore.

Iscriviti alla nostra **newsletter**

www.ept.it

e sei **ONLINE** in un **CLICK!**

Seguici anche sui nostri social per non perderti proprio nulla.



TAGLIASIEPI

Legenda: Tipo (*) Prof. (P) - Semi Prof. (SP) - Hobbistico (H) - (**) 2 Tempi (2T) 4 Tempi (4T) - Elettrico (EL) - (***) Lama a doppia azione (DA)

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	TIPO MACCHINA (*)	TIPO MOTORE (**)	CILINDRATA CC	POTENZA HP (KW)	NORMATIVE (EPA)	AVVIAMENTO FACILITATO	LUNGHEZZA LAMA CM	LAMA DOPPIO TAGLIO (***)	MONOLAMA (***)	DIAMETRO MASSIMO TAGLIO MM	IMPUGNATURA RUOTANTE	SISTEMA ANTIVIBRANTE	CONSUMO ORA	PESO KG A VUOTO
---------	--------------------------------------	-------------------	------------------	---------------	-----------------	-----------------	-----------------------	-------------------	--------------------------	----------------	----------------------------	----------------------	----------------------	-------------	-----------------

EINHELL

EINHELL ITALIA Srl
Web: www.einhell.it
Email: info@einhell.it

GC-PH 2155

Motore a 2 tempi a basse vibrazioni. Avviamento rapido con pompetta per carburante. Accensione elettronica. Coltelli a movimento alternato su entrambi i lati in acciaio. Impugnatura girevole +90°/0°/-90°. Impugnatura supplementare a basse vibrazioni. Sistema anti vibrazioni. Grande foro per riempimento carburante. Frizione centrifuga per utensili da taglio



GC-HH 5047	79,95	H	EL		500 W			58,5	DA		18	SI			4,3
GC-HH 9048	109,95	H	EL		900W			48	DA		15	SI			5,1
GH-EH 4245	49,95	H	EL		420W			45	DA		12	NO			2,5
GC-EH 5550	67,95	H	EL		550W			46,5	DA		12	NO			3,3
GC-EH 5747	54,95	H	EL		570 W			53	DA		16	NO			3
GC-EH 6055	69,95	H	EL		600 W			61	DA		19	NO			3,9
GE-EH 6560	74,95	H	EL		650 W			66	DA		28	SI			3,7
GE-PH 2555 A	199,95	H	2T	24,5	850 W			61	DA		26	SI	SI		5,5

HUSQVARNA

Distribuito da:
FERCAD SPA
web: www.husqvarna.it
email: husqvarna@fercad.it

525HE4

Husqvarna 525HE4 è un tagliasiepi ad asta da 25 cc, con barra di taglio da 60 cm e alta velocità delle lame, progettato per uso professionale. Con l'eccezionale portata fino a 4 metri, il passo della lama di 37 mm e la regolazione dell'angolo di 135°, consente di tagliare comodamente ed efficacemente tutte le siepi alte, larghe e basse. Il motore funge da contrappeso e rende la macchina eccezionalmente ben bilanciata e comoda da usare. Dotato di comandi intuitivi per un facile avviamento.



122 HD45	€451,00	H	2T	21,7	0,8 (0,6)	S	S	45	S	N	20	N	S	575 gr/Kw H	4,7
122 HD60	€477,00	H	2T	21,7	0,8 (0,6)	S	S	60	S	N	20	S	S	575 gr/Kw H	4,9
525HE3	€61,00	P	2T	25,4	1,3 (1)	S	S	60	S	N	30	N	S	600 gr/Kw H	5,9
525HE4	€974,00	P	2T	25,4	1,3 (1)	S	S	60	S	N	30	N	S	600 gr/Kw H	6,3
522HSR75X	€841,00	P	2T	21,7	0,8 (0,6)	S	S	75	N	S	30,5	N	S	360 gr/Kw H	5
522HDR75X	€794,00	P	2T	21,7	0,8 (0,6)	S	S	75	S	N	30,5	S	S	360 gr/Kw H	5,2
522HDR60X	€729,00	P	2T	21,7	0,8 (0,6)	S	S	60	S	N	30,5	S	S	360 gr/Kw H	5

PELENC

Distribuito da:
PELENC ITALIA SRL
Web: www.pellencitalia.com
Email: info@pellencitalia.com

HELION ALPHA

Il nuovo tagliasiepi su asta professionale Helion Alpha presenta un baricentro ottimale per garantire il bilanciamento. La batteria 260 integrata lo rende un utensile sempre pronto all'uso per una durata di lavoro fino a 4 ore. Produttivo, assicura un ottimo rendimento e permette di realizzare tagli fino a 33 mm di diametro.



54 57094 HELION 2 COMPACT	671,00	prof.	Brushless Elett.	-	1200W	-	-	27/51/63/63D/75*	DA		33 mm	5 posizioni: +/- 90°	imp. ant. 2,6-post. 3	LWA= 92 dB LpA= 84 dB	3,5 kg
HELION ALPHA	671,00	prof.	Brushless Elett.	-	1200W	-	-	51	DA		33 mm	testa di taglio orientabile +/-90°/-45°		LWA= 96 dB LpA= 83 dB	3,9 KG

* su ciascun modello è possibile adattare la lama più adatta per ottenere un taglio netto: 27 cm, 51 cm, 63 cm (disponibile anche con deflettore monopettine, 63D) e 75 cm * - ** per poter funzionare i tagliasiepi elettronici Helion necessitano di Batterie Pelenc: Lithio-Ione

DECESPUGLIATORI

Legenda: Tipo (*) Prof. (P) - Semi Prof. (SP) - Hobbistico (H) - Rifinitori (RI) - (**) 2 Tempi (2T) 4 Tempi (4T) - Elettrico (EL)
(***) Impugnatura - Singola (S) - Doppia (D)

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	TIPO (*)	MARCA MOTORE	TIPO MOTORE (**)	MOTORE BASSA EMISSIONI	CILINDRATA CC	POTENZA HP (KW)	ACCENSIONE	IMPUGNATURA (***)	ASTA DIAMETRO MM	LUNGHEZZA ASTA CM	SPALLA/ZAINO	VIBRAZIONE	RUMOROSITA' dB (A)	PESO KG A VUOTO
EINHELL															
EINHELL ITALIA Srl Web: www.einhell.it Email: info@einhell.it			GC-BC 52 I AS												
			Il motore a due tempi appoggiato su cuscinetti assicura bassissime vibrazioni. Grazie all'accensione digitale viene garantita una veloce risposta dell'acceleratore ed un funzionamento regolare del motore. Tutti gli elementi di comando del decespugliatore sono facilmente raggiungibili sulla doppia impugnatura in alluminio. Può essere utilizzato con un coltello a 3 lame oppure con un normale rochetto a filo con avanzamento automatico												
															
GC-ET 2522	22,95	H	EINHELL	EL			0,25		S					A NORMA	1,3
GC-ET 3023	29,95	H	EINHELL	EL			0,3		S					A NORMA	1,6
GC-ET 4025	42,5	H	EINHELL	EL			0,4		S					A NORMA	2,4
GC-ET 4530 SET	49,95	H	EINHELL	EL			0,45		S					A NORMA	2,7
GC-ET 5027	49,95	H	EINHELL	EL			0,5		S					A NORMA	2,7
GC-PT 2538/1 I AS	139,95	H	EINHELL	2T	SI	25,4	0,8 (0,6)	ELETTRONICA	S			SPALLA		A NORMA	5,6
GC-BC 25 AS	159,95	H	EINHELL	2T	SI	25	0,8 (0,6)	ELETTRONICA	S			SPALLA		A NORMA	6,4
GC-BC 30 AS	159,95	H	EINHELL	2T	SI	30,3	1,35 (1)	ELETTRONICA	S			SPALLA		A NORMA	8,5
GC - BC 43 AS	179,95	H	EINHELL	2T	SI	42,7	1,7 (1,25)	ELETTRONICA	S			SPALLA SIST. ANTIV.		A NORMA	8
GC-BC 52 I AS	179,95	H	EINHELL	2T	SI	51,7	2 (1,5)	ELETTRONICA	D			SPALLA SIST. ANTIV.		A NORMA	8
GC-BC 36-4 S	164,95	H	EINHELL	4T	SI	37,7	1,35 (1)	ELETTRONICA	D			SPALLA		A NORMA	8,7
HUSQVARNA															
Distribuito da: FERCAD SPA web: www.husqvarna.it Email: husqvarna@fercad.it			553RBX												
			Husqvarna 553RBX è il nostro più forte e robusto decespugliatore a zaino, sviluppato particolarmente per la sfalcatura di aree con erba folta e alta e per l'impegnativa pulizia del sottobosco su terreni difficili. Il motore X-Torq® assicura potenza pura ma minimi consumi di carburante e basse emissioni. L'esclusivo zaino di questo decespugliatore spalleggiato è progettato per un lavoro dinamico ma confortevole per la minore fatica dell'utilizzatore.												
															
129 RJ	€88,00	H	HUSQVARNA	2T	SI	27,5	1,1 (0,85)	ELETTRONICA	S	25,4	1174,16	S	4,21 / 4,23	94	4,76
525 RJX	€20,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	25,4	1,36 (1)	ELETTRONICA	S	24	148,3	S	2,1 / 1,9	94	4,5
233 RJ	€606,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	29,5	1,36 (1)	ELETTRONICA	S	***	***	S	5,2 / 5,2	98	5,6
243 RJ	€734,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	40,1	1,9 (1,47)	ELETTRONICA	S	***	***	S	5,2 / 5,2	103	7,2
253 RJ	€787,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	50,6	3,2 (2,4)	ELETTRONICA	S	***	***	S	4,7 / 4,7	101	8,2
535 RJ	€664,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	34,6	2,2 (1,6)	ELETTRONICA	S	28	148,3	S	2,8 / 4,1	99	5,9
535 RX	€732,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	34,6	2,2 (1,6)	ELETTRONICA	D	28	148,3	S	3,4 / 4,1	99	6,1
535 RXT	€781,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	34,6	2,2 (1,6)	ELETTRONICA	D	28	148,3	S	3,4 / 4,1	99	6,1
545 RX	€57,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	45,7	2,8 (2,1)	ELETTRONICA	D	32	146,5	S	3 / 3,6	101	8,4
545 RXT	€1.188,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	45,7	2,8 (2,1)	ELETTRONICA	D	32	146,5	S	3 / 3,6	101	8,4
543 RS	€836,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	40,1	2,0 (1,5)	ELETTRONICA	D	28,05	148,3	S	2,4 / 4,0	95	7,4
553 RS	€67,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	50,6	3,1 (2,3)	ELETTRONICA	D	28,05	148,3	S	3,4 / 3,9	102	8,6
555 RXT	€1.244,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	53,3	3,75 (2,8)	ELETTRONICA	D	35	148,3	S	1,5 / 1,6	101	9,2
555 FRM	€1.288,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	53,3	3,8 (2,8)	ELETTRONICA	D	35	148,3	S	2 / 1,5	103	9,2
545 FR	€31,00	P	HUSQVARNA	2T	S	45,7	2,8 (2,1)	ELETTRONICA	D			S	3,6/3,8	100	8,7
555 FX	€1.216,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	53,3	3,8 (2,8)	ELETTRONICA	D	35	1355	S	2,1/2,3	103	8,9
543 RBX	€907,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	40,1	2 (1,35)	ELETTRONICA	S	28	1483	Z	4,8 / 4,6	99	10,6
553 RBX	€975,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	50,6	3,1(2,3)	ELETTRONICA	S	28	1483	Z	2,7/3,8	97	12,1
543RBX	€925,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	40,1	1,97 (1,47)	ELETTRONICA	S	28,05	148,3	S	4,8/4,6	99	11,9
129 LK	€96,00	SP	HUSQVARNA	2T	SI	27,5	1 (0,8)	ELETTRONICA	S	25	132,1	S	9,9/8,9	95	6
525 LK	€20,00	SP	HUSQVARNA	2T	SI	25,4	1,36 (1)	ELETTRONICA	S	24	148,3	S	3 / 3,3	94	4,7

TUTTOMERCATO

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	TIPO (*)	MARCA MOTORE	TIPO MOTORE (**)	MOTORE BASSA EMISSIONI	CILINDRATA CC	POTENZA HP (KW)	ACCENSIONE	IMPUGNATURA (***)	ASTA DIAMETRO MM	LUNGHEZZA ASTA CM	SPALLA/ZAINO	VIBRAZIONE	RUMORIOSITA' dB (A)	PESO KG A VUOTO
---------	--------------------------------------	----------	--------------	------------------	------------------------	---------------	-----------------	------------	-------------------	------------------	-------------------	--------------	------------	---------------------	-----------------

PELLENC

Distribuito da:
PELLENC ITALIA SRL
Web: www.pellencitalia.com
Email: info@pellencitalia.com

EXCELION ALPHA

Il nuovo potente tagliaerba professionale Excelion Alpha e la sua batteria 520 integrata garantiscono prestazioni pari o superiori ai tradizionali motori termici. Offre una produttività convincente con una velocità fino a 6400 giri/min. e un'autonomia media di 3 ore.



EXCELION ALPHA	524,60€	PROF.	PELLENC	BRUSHLESS ELETT.	SI		900 W	ELETTRONICA	Singola	4 cm	240 cm	Z		LdWA=94 dB LdpA=77 dB	3,9
53 57082 EXCELION 2000	1.159,00 €	PROF.	PELLENC	BRUSHLESS ELETT.	SI		2000 W	ELETTRONICA	Doppia	2,8 cm	180 cm	Z		LdWA=97 dB LdpA=84 dB	5,4

* per poter funzionare il decespugliatore Excelion necessita di Batterie Pelenc Lithio-Ione

ArviPO

Attrezzature professionali per potatura



CPS CUT PREVENT SYSTEM

CUT PREVENT SYSTEM protegge da qualsiasi taglio, le forbici si fermano al contatto con la pelle del pomodoro. Efficace in tutte le condizioni atmosferiche.

SMART BLADE (lame intelligenti) impedisce il taglio indesiderato del filo di ferro.

PS32

- RAPIDA E POTENTE**
- DISPLAY DEL CONTATORE INTEGRATO**
- 3 BATTERIE INCLUSE**

	Peso	938g (batteria inclusa)
	Diametro di taglio	35mm
	Tipo di taglio	Progressivo e doppia apertura
	Motore	Brushless (senza spazzole)
	Voltaggio	16,8V
	Temperatura di lavoro	-10°C a +60°C
	Batteria Lithio	16,8V - 2500mA
	Autonomia 3 batterie	8-10h*
	Tempo di ricarica	1,5h

*in base al diametro di taglio in uso

YouTube

www.cormaf.com - info@cormaf.com

CENTRO ASSISTENZA
E RICAMBI
STIHL

DISTRIBUTORE
AUTORIZZATO
RICAMBI E MOTORI



RIVENDITORE
ABBACCHIATORE
ELETRICO



MOTOSEGHE

Legenda: Tipo (*) Prof. (P) - Semi Prof. (SP) - Potatura (PT) - Hobbistico (H) - (**) 2 Tempi (2T) 4 Tempi (4T) - Elettrico (EL)

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	TIPO (*)	TIPO MOTORE (**)	CILINDRATA CC	POTENZA HP (KW)	MISCELA %	AVVIAMENTO	BARRA CM	TIPO CATENA (")	FRENO CATENA	LUBRIFICAZIONE CATENA	VIBRAZIONE AL TAGLIO	RUMORISTA dB (A)	PESO KG A VUOTO
---------	--------------------------------------	----------	------------------	---------------	-----------------	-----------	------------	----------	-----------------	--------------	-----------------------	----------------------	------------------	-----------------

EINHELL

EINHELL ITALIA Srl
Web: www.einhell.it
Email: info@einhell.it

GH-PC 1535 TC

Interruttore di sicurezza, accensione elettronica e pompetta manuale per avviamento veloce. Catena e barra OREGON, tendi catena e dispositivo antivibrazione. Albero su cuscinetti e frizione centrifuga per taglio. Regola tensione catena e sostituzione catena manuale



GH-EC 1835	79,95	H	EL		1,8			35	OREGON	SI	AUTOMATICA	ND	A NORMA	5,4
GH-EC 2040	89,95	H	EL		2			40	OREGON	SI	AUTOMATICA	ND	A NORMA	5,8
GC-PC 2040 I	169,95	H	2T	52	2,7 (2,0)	2%	STRAPPO	40	OREGON	SI	AUTOMATICA	ND	A NORMA	6,5
GC-PC 1435 I TC	159,95	H	2T	41	1,9 (1,4)	2%	STRAPPO	35	OREGON	SI	AUTOMATICA	ND	A NORMA	5,5
GC-PC 1335/1 I	149,95	H	2T	37,2	1,7 (1,3)	2%	STRAPPO	35	OREGON	SI	AUTOMATICA	ND	A NORMA	5,3
GC-PC 730 I KIT	149,95	H	2T	25,4	1,0 (0,7)	2%	STRAPPO	305	EINHELL	SI	AUTOMATICA	ND	A NORMA	3,8

HUSQVARNA

Distribuito da:
FERCAD SPA
web: www.husqvarna.it
email: husqvarna@fercad.it

550XP MARK II

Potente motosega da 50 cc, con eccellenti prestazioni e capacità di taglio. Adatta per l'abbattimento e la sramatura di alberi di piccole e medie dimensioni e per la cura degli alberi. Il suo corpo macchina dal design snello la rende maneggevole, mentre le sue numerose funzionalità coniugano efficacia ad affidabilità.



418 EL	€280,00	H	EL	220-240V	1800W	***	-	35	3/8" b.p.	SI	SI	5,2/3,9	104	4,7
420 EL	€292,00	H	EL	220-240V	2000W	***	-	40	3/8" b.p.	SI	SI	5,2/3,9	104	4,7
120 MARK II	€286,00	H	2T	38,2	1,87 (1,4)	2	-	35	3/8" b.p.	SI	SI	2,1/2,7	100	4,85
130	€304,00	H	2T	38	2,0 (1,5)	2	-	35	3/8 bp	SI	SI	3,8 / 4,2	102	4,4
135 MARK II	€351,00	H	2T	38	2,1 (1,6)	2	-	35	3/8 bp	SI	SI	3,8 / 4,2	102	4,4
435 II	€464,00	H	2T	40,9	2,1 (1,6)	3	-	38	325	SI	SI	2,5 / 3,2	102	4,2
440 II	€491,00	H	2T	41	2,4 (1,8)	2	SMART-START	38	325	SI	SI	2,5 / 3,2	102	4,4
445 II	€593,00	SP	2T	45,7	2,8 (2,1)	2	SMART-START	40	325	SI	SI	1,9 / 2,6	103	4,9
450 II	€647,00	SP	2T	50,2	3,2 (2,4)	2	SMART-START	40-45	325	SI	SI	2,3 / 2,7	104	4,9
365	€1.027,00	SP	2T	65,1	4,6 (3,4)	2	SMART-START	45	3/8.	SI	SI	3,6 / 3,5	102,5	6,0
455 Rancher AT	€743,00	SP	2T	55,5	3,5 (2,6)	2	SMART-START	40-45	3/8	SI	SI	3,4 / 4,5	104	6
545 MARK II	€863,00	SP	2T	50,1	3,4 (2,5)	2	-	325	325	SI	SI	2,8 / 3,7	106	4,9
555	€1.016,00	SP	2T	59,8	4,2 (3,1)	2	SMART-START	40-45	325	SI	SI	2,7 / 3,2	106	5,6
T525	€541,00	PT	2T	25,4	1,4 (1)	2	-	25	3/8 bp	SI	SI	3,4 / 3,3	110	3
T525C	€572,00	PT	2T	25,4	1,4 (1)	2	-	25	1/4	SI	SI	3,4 / 3,3	110	3
T435	€490,00	PT	2T	35,2	1,9 (1,4)	2	-	30-36	325	SI	SI	***	***	3,4
T540 XP II	€952,00	PT	2T	37,7	2,4 (1,8)	2	SMART-START	30-35	3/8 bp	SI	SI	3,1 / 3,2	104	3,7
372 XP X-Torq	€1.210,00	P	2T	70,7	5,6 (4,1)	2	SMART-START	45-50	3/8.	SI	SI	4,0/5,4	108	6,4
543 XP	€846,00	P	2T	43,1	2,9 (2,2)	2	-	38-40	325	SI	SI	2,8 / 3,5	101	4,5
545 MARK II	€863,00	P	2T	50,1	3,6 (2,7)	2	SMART-START	45	.325" 1,3	SI	SI	3,6 / 4,1	106	5,3
550 XP TRIO-BRAKE	€1.034,00	P	2T	50,1	3,8 (2,8)	2	SMART-START		325	SI	SI	2,8 / 3,7	106	4,9
550 XP MARK II	€973,00	P	2T	50,1	3,8 (2,8)	2	SMART-START		325	SI	SI	2,8 / 3,7	106	5,0
560 XP	€1.190,00	P	2T	59,8	4,7 (3,5)	2	SMART-START	40-45	325	SI	SI	2,7 / 3,2	106	5,6
562 XP	€1.210,00	P	2T	59,8	4,7 (3,5)	2	SMART-START	45-50	3/8.	SI	SI	2,7 / 3,2	106	5,7
572 XP	€1.325,00	P	2T	70,6	5,8 (4,3)	2	SMART-START	45	3/8.	SI	SI	3,2 / 3,4	107	6,6

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	TIPO (*)	TIPO MOTORE (**)	CILINDRATA CC	POTENZA HP (KW)	MISCELA %	AVVIAMENTO	BARRA CM	TIPO CATENA (")	FRENO CATENA	LUBRIFICAZIONE CATENA	VIBRAZIONE AL TAGLIO	RUMOROSITA' dB (A)	PESO KG A VUOTO
PELLENC														
Distribuito da: PELLENC ITALIA SRL Web: www.pellencitalia.com Email: info@pellencitalia.com			SELION i mod. C21 HD e M12 sono le motoseghe a mano leggere e potenti per tagli precisi e netti. I mod. P180, T150-200, T220-300 sono su asta fissa o telescopica in carbonio con dispositivo di sicurezza e testa inclinabile multiposizione. Innovazioni tecnologiche brevettate Pellenc: tensione automatica della catena, freno elettrico, gestione elettronica del flusso dell'olio e chiave retrattile integrata.											
S1 56208 SELION M12	933,00	P	BRUSHLESS ELETT.	-	1200 W	-	ELETT.	6" -15 cm	OREGON ¼	SI**	SI	2,8	Lpa db 86 Lwa db 96	1,7
S1 56076 SELION P180	1128,00	P	BRUSHLESS ELETT.	-	1200 W	-	ELETT.	10" -25 cm asta 1,80m	OREGON ¼	SI**	SI	<2,5	Lpa db 84 Lwa db 91	2,8
S1 56077 SELION T150-200	1165,00	P	BRUSHLESS ELETT.	-	1200 W	-	ELETT.	10" -25 cm asta 1,50-2m	OREGON ¼	SI**	SI	<2,5	Lpa db 82 Lwa db 91	2,9
S1 56099 SELION T220-300	1244,00	P	BRUSHLESS ELETT.	-	1200 W	-	ELETT.	10" -25 cm asta 2,20-3m	OREGON ¼	SI**	SI	<2,5	Lpa db 80 Lwa db 93	3,4
S1 57100 SELION C21 HD	1067,00	P	BRUSHLESS ELETT.	-	2000 W	-	ELETT.	12" -30 cm	OREGON ¼	SI**	SI	2,8	Lpa db 84 Lwa db 96	2

* per poter funzionare le motoseghe elettroniche Selion necessitano di Batterie Pellenc Lithio-Ione - ** Freno catena elettronico



SPAZZANEVE

Legenda: (*) Manuale (M) Automatico (A) Dal manubrio (DM) - (**) Meccanica (ME) Idrostatica (ID) (***) Impugnature riscaldate (IR) - Faro di lavoro (FL) - Barre taglianeve (BT)

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	MARCA MOTORE	MODELLO MOTORE	POTENZA HP (KW)	BLOCCO DIFFERENZIALE (*)	AVVIAMENTO	TRASMISSIONE (**)	CAMBIO	TIPO TURBINA (Monostadio - Bistadio)	LARGHEZZA/ALTEZZA LAVORO CM	ROTAZIONE CAMINO (Man/Eletr. - gradi)	DISTANZA DI LANCIO (fino a MT)	PNEUMATICI DA NEVE (Tipo/")	CINGOLATO	DI SERIE (***)	OPTIONAL (****)	PESO KG
HUSQVARNA																	
Distribuito da: FERCAD SPA web: www.husqvarna.it email: husqvarna@fercad.it			ST 330 Lo spazzaneve Husqvarna ST 330 è stato sviluppato per il professionista o il privato esigente che necessita di uno spazzaneve ergonomico, ad alta capacità, robusto e duraturo che gestisca facilmente ampie superfici. È stato progettato per un uso frequente con qualsiasi tipo di neve, manti da 15 a 60 cm. Il sistema a due stadi, la trasmissione con disco a frizione, la frizione di sterzo, il sistema ad alta capacità e gli pneumatici extra large assicurano un funzionamento facile. Ha componenti per impieghi gravosi, come il robusto alloggiamento della coreda con supporto, il relativo ingranaggio ed il girante in ghisa. Dotato di maniglia ad anello, impugnature riscaldate, fari a LED, starter elettrico e impugnatura regolabile in altezza per un lavoro confortevole in qualsiasi condizione meteo.														
ST 327	€2.992,00	LCT	Storm Force 291	7,2	DM	MAN/ELDISCO FRIZIONE /	BISTADIO	68x58,4	MAN	15x5,0"	NO	FL/BT/IR					116,1
ST 330	€3.246,00	LCT	Storm Force 369	8,25	DM	MAN/ELDISCO FRIZIONE /	BISTADIO	76x58,4	MAN	16x4,8"	NO	FL/BT/IR					122,9
ST 230	€2.893,00	Husqvarna	Husqvarna	6,3	DM	MAN/ELDISCO FRIZIONE /	BISTADIO	76x58,4	MAN	16x4,8"	NO	FL/NO/IR					110,2
ST 227	€2.597,00	Husqvarna	Husqvarna	5,6	DM	MAN/ELDISCO FRIZIONE /	BISTADIO	68x58,4	MAN	15x5,0"	NO	FL/NO/IR					97,5
ST 427T	€4.879,00	Husqvarna	Husqvarna	8,2	DM	MAN/EL IDROSTATICO /	BISTADIO	69x58,4	MAN		SI	FL/NO/IR					164,2
ST 430T	€5.121,00	Husqvarna	Husqvarna	9,69	DM	MAN/EL IDROSTATICO /	BISTADIO	76x58,4	MAN		SI	FL/NO/IR					169,19





Cari colleghi,

in questo numero di Assogreen Informa siamo lieti di comunicarvi che la nostra Associazione ha realizzato una nuova importante trasformazione che ci auguriamo porterà il nostro settore ad essere meglio rappresentato e a lavorare in maniera serrata su temi che ci interes-

sano da vicino e che siamo certi ci permetteranno di raggiungere risultati importanti.

A partire dai prossimi giorni, dunque, **Assogreen** si unisce ad **Unacma** dando vita ad un nuovo ed innovativo gruppo di rivenditori specializzati in macchine da giardino professionali ed hobbistiche che prenderà il nome di **UNAGREEN&ASSOGREEN**.

Nell'ambito della nuova costituzione di **FEDERACMA** (Federazione Italiana delle Associazioni Nazionali dei Commercianti macchine agricole e giardinaggio), infatti la nostra Associazione ha valutato attentamente e accolto con entusiasmo la proposta dei colleghi ad unirsi per creare un unico gruppo, più grande e strutturato che avrà una segreteria dedicata esclusivamente alle esigenze specifiche del nostro settore e che darà la possibilità di sviluppare nuovi progetti, oltre che dare continuità a quelli iniziati e su cui non abbiamo mai smesso di lavorare.

Ci sarà l'opportunità di un più ampio confronto anche in ambito di macchine agricole, un settore che per molti di noi rappresenta un ramo di lavoro importante, oppure da poter sviluppare e che avrà dunque referenti interni. Daremo vita ad **un unico gruppo associativo a livello nazionale** che consentirà maggiore flessibilità e un accesso più snello ad informazioni e competenze. Associarsi rappresenterà anche in questo ambito un ulteriore vantaggio.

Alla base della nuova esperienza associativa, inoltre rimarrà forte la convinzione che sia fondamentale mantenere e sviluppare sinergie nuove e già consolidate, pertanto si è deciso di dare continuità alla partnership con **Assoflora** che rappresenta un tassello importante nella rete associativa del florovivaismo e del mondo green in generale

Ripartiamo dunque con una nuova linfa, con l'augurio di realizzare grandi progetti insieme.



BENVENUTA UNA GREEN&ASSOGREEN!



SICUREZZA LAVORO E PROTOCOLLO COVID

In vista della riapertura di molte attività economiche ricordiamo ai datori di lavoro che le misure anticontragio adottate dalle aziende devono essere riportate in un documento normalmente denominato “**Protocollo Covid**” elaborato dal datore di lavoro con il coinvolgimento del RSPP, del Medico Competente e del Rappresentante dei lavoratori per la sicurezza, essendo parte integrante del Documento Valutazione Rischi aziendale. Le misure principali che il datore di lavoro deve adottare sono:

- **informare** i lavoratori e i clienti (anche tramite apposita cartellonistica) sui comportamenti corretti da adottare e sul rispetto della distanza interpersonale;
- effettuare la **pulizia giornaliera** e la **sanificazione periodica dei locali**, delle postazioni di lavoro e delle aree comuni (si consiglia di registrare tali operazioni);
- fare rispettare a tutti la distanza interpersonale e l’obbligo di **indossare idonee mascherine chirurgiche** (o dispositivi di protezione individuale di livello superiore, ad esempio mascherine FFP2);
- **evitare assembramenti di persone** regolamentando l’accesso ai locali (tramite specifica cartellonistica);
- mettere a disposizione idonei e sufficienti mezzi detergenti per le mani (**liquidi o gel igienizzanti** collocati in punti facilmente individuabili ad es. in corrispondenza dei punti di accesso, delle aree comuni, dei servizi igienici);
- **contingentare l’accesso agli spazi comuni** (ad es. spogliatoi, distributori di bevande);
- formalizzare la costituzione del “**Comitato aziendale Covid**” per l’applicazione e la verifica delle misure applicate e riportate nel Protocollo.



Si evidenzia che, come riportato sull’aggiornamento del 6 aprile scorso del “Protocollo condiviso di aggiornamento delle misure per il contrasto e il contenimento della diffusione del virus SARS-CoV-2/COVID-19 negli ambienti di lavoro”, **la prosecuzione delle attività produttive può avvenire solo in presenza di condizioni che assicurino alle persone che lavorano adeguati livelli di protezione** e che la mancata attuazione del Protocollo ministeriale determina la sospensione dell’attività fino al ripristino delle condizioni di sicurezza.

Marketing **MG** Giardinaggio



2019

2020

Accedi all'**ARCHIVIO** della **RIVISTA**
per sfogliare comodamente i numeri arretrati di
MG in versione digitale

www.ept.it

e sei **ONLINE** in un **CLICK!**

Seguici anche sui nostri social per non perderti proprio nulla.



PLATFORM BASKET

campbellav.com 04921

ALL'ALTEZZA DI OGNI SITUAZIONE PER
LA MANUTENZIONE DEL VERDE

PLATFORM
BASKET

PLATFORM BASKET

Via Montessori, 1 - 42028 Poviglio (RE) Italy
Tel. +39 0522 967666 - Fax +39 0522 967667
E-mail: info@platformbasket.com

platformbasket.com

Made in Italy

